תכניות הסיוע ליזם וליצואן

מכון היצוא הישראלי

מ כ ו ן   ה י צ ו א   ה י ש ר א ל י

תכניות הסיוע ליזמים וליצואנים

ה מ ח ל ק ה   ה כ ל כ ל י ת

יזם/יצואן נכבד,

אנו מתכבדים להגיש לך בזאת את החוברת "תכניות סיוע ליזמים וליצואנים".

מטרת החוברת היא להציג בפניך, היזם/היצואן, את מגוון גורמי הסיוע וההטבות השונות העומדות כיום במשק לרשות יזמים ויצואנים.

בכדי לאפשר לך שימוש קל ומהיר בחוברת אירגנו את המידע באופן הבא.

חלק א' בחוברת מתאר את השלבים האופייניים לתהליך הקמת עסק או פרוייקט, ומונה את מוסדות הסיוע והתמריצים המתאימים לכל שלב. בעזרת חלק א' תוכל לאתר במהירות את רשימת הגופים העשויים לעזור לך בשלב בו מצוי העסק שלך, ואת ההטבות מהן תוכל להנות.

לאחר שאיתרת את התכניות והגופים המתאימים, עבור אל חלק ב' בחוברת כדי ללמוד על פרטי הסיוע המוצע.

חלק ב' בחוברת מתאר בפירוט רב יותר את המוסדות והתמריצים. המידע כולל פרטים על ההטבות והשרותים המוצעים, תנאי הזכאות, ופרטי התקשרות.

לאחר שאיתרת את המוסדות ואת תכניות הסיוע העשויות להתאים לך, פנה אל המוסד המתאים לשם קבלת פרטים מלאים.

לבסוף, חלק ג' בחוברת כולל מידע נוסף שעשוי לעזור לך בתהליך היזמות והיצוא.

לנוחותך, צרפנו גם נספח הכולל הבהרות לראשי התיבות והקיצורים המופיעים בחוברת.

אנו מאמינים כי חוברת זו תסייע בידך לממש את רעיונותיך ולקדם את תהליך היצוא.

מכון היצוא הישראלי

הודפס בישראל ספטמבר 1996

עקרונות כלליים לפנייה למוסדות ולתכניות סיוע

המדינה מעודדת את היזם להעזר בכל תכניות הסיוע המתאימות לו. ניתן להיעזר במקביל בסיוע מימוני המוצע על-ידי תכניות שונות, כאשר כל אחת מסייעת לפעילות אחרת. אולם, בשום מקרה לא ניתן לקבל סיוע במימון ממספר תכניות עבור אותה הוצאה כספית.

כאשר עליך לבחור בין מספר תכניות חלופיות, מומלץ לבחור בתכנית המתאימה לפי השיקולים העקרוניים הבאים.

התמחות
חלק מהתכניות מתמחות בפרוייקטים הכרוכים בהשקעות מו״פ, ואילו אחרות מתמחות בעסקים שאינם כרוכים בהשקעות מו״פ, בתחומי התעשייה, המסחר והשרותים.

חלק מהתכניות מכוונות בעיקר לעסקים מתחילים וקטנים, אחרות מתאימות יותר לעסקים וותיקים, ותכניות נוספות מיועדות בעיקר לסיוע ביזמות לעולים חדשים.

השרותים וההטבות המוצעים
חלק מהתכניות מדגישות מידע ויעוץ, ואילו אחרות מכוונות בעיקר לסיוע במימון הפעילות.

היקף הסיוע המימוני הנדרש
מומלץ לבחון את היקף הסיוע המימוני הנדרש, מול תקרות הסיוע המוצעות על-ידי כל תכנית. בדרך-כלל, ככל שהיקף הסיוע שהתכנית מציעה גדול יותר, כך גדלה גם מידת ההשקעה הנדרשת להכנת הבקשה, ומשך הזמן לאישור.

אופי החזר המענק / ההלוואה
חלק מהתכניות מציעות מענקים ללא כל צורך בהחזר כספי. תכניות אחרות, המציעות אף הן ״מענקים״, כרוכות בהחזר תמלוגים על בסיס של הצלחה במכירות. מספר הטבות מחייבות החזר כספי בכל מקרה.

התכניות נבדלות גם בתנאי המימון המוצעים: חלק מהתכניות מציע הלוואות עומדות, חלקן כרוכות בערבויות, ועוד.

<u>תוכן העניינים</u>

חלק א': תכניות סיוע ליצואנים וליזמים - לפי שלבי הקמת הפרוייקט והפעלתו

חלק ב': תאור מפורט של תכניות הסיוע

חלק ג': מוסדות ומידע נוסף

חלק א'

<u>תכניות סיוע ליזמים וליצואנים -</u>

<u>לפי שלבי הקמת פרוייקט והפעלתו</u>

<u>חלק א'</u>

<u>מבוא לחלק א׳</u>

בחלק א׳ נסקור את השלבים האופייניים להקמת עסק, ונציג את תכניות הסיוע המתאימות לכל אחד מהשלבים. התהליך המוצג הוא כללי - לכל סוגי העסקים.

פירוט רחב יותר של התמריצים ושל מוסדות הסיוע מופיע בחלק ב׳ החוברת.

בפרקים הבאים, תכניות הסיוע מסווגות לפי שלבים בהקמת העסק. כל תכנית מופיעה בשלב האופייני לה ביותר. אולם במקרים רבים תוכל לפנות לתכנית הסיוע גם בשלבים אחרים, ולא רק בשלב בו היא מצויינת.

הטבלה הבאה מפרטת את השלבים העיקריים בהקמת העסק. סדר הפעולות עשוי כמובן להשתנות בהתאם לאפיוני הפרוייקט.

הקמת פרויקט והפעלתו - השלבים העיקריים

שלב	פעולות
שלב ההגייה	(1) גיבוש הרעיון העסקי ובחינת ישימות ראשונית
	(2) חקר ישימות טכנולוגית ושיווקית
	(3) הכנת תוכנית עסקית
	בסיום: החלטה על הקמת העסק או ביצוע הפרוייקט
שלב ההקמה	(1) מציאת מקורות מימון
	(2) בחירת אתר פעילות
	(3) רישום ורישוי העסק
	בסיום: תחילת פעילות ההשקעה / מו״פ
שלב המו״פ	(1) ביצוע תכנית המו״פ ויצירת אבטיפוס
	(2) יצירת שיתופי פעולה טכנולוגיים
	(3) מבחני שוק ומוצר לאבטיפוס
	בסיום: תחילת היערכות מסחרית
שלב המיסחור	(1) הקמת מערך שיווק והפצה
	(2) התארגנות ליצור המוני
	(3) איתור הזדמנויות שיווק
שלב הפעילות השוטפת	(1) מכירות בשוק המקומי
	(2) יצוא שוטף

1. שלב ההגייה

שלב ההגייה מתייחס לתהליך ההחלטה של היזם להיכנס לפרויקט חדש - על-ידי הקמת עסק חדש או הרחבת עסק קיים.

שלב ההגייה - פעולות, תמריצים ומוסדות

	פעולה	מוסדות סיוע והתמריץ	סוג הסיוע
(1)	**גיבוש הרעיון ובחינת ישימותו**	מ.ס.ר - מרכז סיוע לרעיונות	עידוד יישום המצאות ופטנטים, ובדיקת ישימות טכנולוגית ושיווקית
		תכנית בשן	ליווי מקצועי עבור עולים חדשים, סיוע בגיבוש הרעיון ובדיקת ישימות טכנולוגית ושיווקית
		חממות טכנולוגיות	ליווי מקצועי, סיוע בגיבוש הרעיון ובדיקת ישימות טכנולוגית ושיווקית
		חממות עסקיות	ליווי בישום הרעיון
		מתימופ - מרכז התעשייה הישראלי למו״פ	מידע על פרוייקטים טכנולוגיים בארץ, הפנייה, עידוד וסיוע למו״פ תעשייתי
		מס״קים - מוקדי סיוע לעסקים קטנים	בדיקה ראשונית של הרעיון והפנייה ליועצים
		משרד הקליטה - תכנית סיוע ליזמים עולים - רכזים אזוריים	הסברה, הדרכה ומידע ליזמים עולים
(2)	**חקר ישימות טכנולוגית ושיווקית**	המדען הראשי - משרד התמ״ס - חקר ישימות שיווקית	השתתפות במימון סקר שוק לבדיקת כדאיות שיווקית ותכנית שיווק ראשונית
		מכון היצוא - אגף המידע	מידע על שוקי חו״ל
		ממט״ל - מרכז מידע טכנולוגי ליצואנים (מכון התקנים)	מידע על תקנים בעולם
(3)	**הכנת תוכנית עסקית**	יועצים כלכליים מטעם המס״קים	עריכת תוכנית עסקית
		מס״מ - מרכז סיוע למפעלים מאושרים	תוכניות עסקיות למפעלים מאושרים

1.1 גיבוש הרעיון ובחינת ישימות

השלב הראשון ביזום פרויקט חדש הוא מציאה וגיבוש של רעיון עסקי (טכנולוגי או אחר) אשר היזמים מעוניינים לפתח.

במקרים רבים היזם עצמו הוא הוגה הרעיון. אולם ניתן לאתר רעיונות טובים במקורות אחרים: בישראל קיימים גופים המעמידים לרשות יזמים מידע על רעיונות חדשים ו/או טכנולוגיות חדשות המחכות ליזמים פוטנציאליים (ובפרט מ.ס.ר ומתימופ).

נזכיר כי בדרך כלל מעלים היזמים רעיונות רבים, אשר עוברים תהליך סינון. רעיונות רבים נפסלים משום שאינם מתאימים למטרות הארגון, או שאינם נמצאים ישימים משיקולים טכנולוגיים, שיווקיים ועסקיים.

בשלב גיבוש הרעיון על היזם לגבש לעצמו דרכים להפיכת הרעיון לפרוייקט עסקי. על היזם לענות לעצמו על שאלות רבות, וביניהן:
זמן - מהו משך הזמן הנדרש עד לשלב המיסחור של הרעיון (השלב בו ניתן להתחיל במכירות שוטפות)?
מימון - מהי ההשקעה הנדרשת?
יתרון יחסי - האם יש ליזמים יתרונות יחסיים במימוש עצמי של הרעיון, או שעדיף לממשו במסגרת אחרת?
ניהול - האם בנוסף לרעיון יש ליזם גם כישורים ויכולת לניהול עסקי של הפרויקט, או שעדיף לצרף מנהל עסקי כשכיר או כשותף?

מוסדות הסיוע העיקריים המתאימים לשלב זה מצויינים להלן.

א. מ.ס.ר - מרכז סיוע לרעיונות
מ.ס.ר מסייע לממציאים וליזמים להתארגן לקראת הפיכת רעיונות בעלי סיכוי לרישום פטנט לעסק. הסיוע של מסר כולל בדיקת ישימות טכנולוגית וכלכלית, מתן מענקים לממציאים, סיוע באיתור משקיעים, יעוץ מקצועי ומתן מידע בתחומים רלבנטיים (כולל יעוץ משפטי).

ב. תכנית בשן
תכנית זו מיועדת לממציאים ויזמים עולים. השרותים דומים לאלה הניתנים על-ידי מ.ס.ר, וקיים שיתוף-פעולה הדוק בין שתי התכניות. בניגוד למ.ס.ר, תכנית בשן מציעה גם חונכות עסקית-שיווקית.

ג. חממות טכנולוגיות
החממות הטכנולוגיות מציעות ליווי מקצועי ומקום פיזי ליזמים מתחילים בתחומים טכנולוגיים, הדורשים השקעה במו"פ. השרותים כוללים בחינת כדאיות של הפרוייקט, ליווי מקצועי טכנולוגי ועסקי, שרותים אדמיניסטרטיביים, ומקום פיזי לפעילות. השהות בחממה טכנולוגית כרוכה במסירת אחוזי בעלות לחממה (עד 20%).

ד. חממות עסקיות
החממות העסקיות דומות לחממות הטכנולוגיות, אולם הן מיועדות לעסקים מתחילים מכל סוג שהוא (ולא להשקעות מו"פ טכנולוגיות). הן פועלות בצמידות למס"קים.

ה. מתימופ - מרכז התעשייה הישראלי למו"פ
מתימופ מחזיק מידע על פרוייקטים בתחום הטכנולוגיה, ומסייע באיתור משקיעים וגורמים לשיתוף-פעולה בארץ ובחו"ל.

ו. מס"קים - מוקדי סיוע לעסקים קטנים
המס"קים הם רשת של משרדי סיוע ליזמים מתחילים. הם מסייעים בגיבוש הרעיון ובבדיקת הישימות שלו, במתן מידע, יצירת קשרים, הכוונה לגופים מתאימים, יעוץ מקצועי וחונכות עסקית.

המס"קים כוללים מוקדי סיוע בחסות אירגונים שונים, ובפרט את מוקדי מט"י - מרכזי טיפוח יזמות, ואת היחפ"כים - יחידות הסיוע הכלכלי של הסוכנות היהודית.

ז. משרד הקליטה - תכנית סיוע ליזמים עולים
תכנית זו מסייעת ליזמים עולים בהסברה והכשרה ביזמות, תכנון עסקי, ליווי מקצועי בהקמת העסק, וסיוע במימון ההשקעה הראשונית. להבדיל מתכנית בשן לעיל, תכנית זו אינה מתמקדת בפרוייקטים עם חדשנות טכנולוגית.

1.2 בחינת ישימות טכנולוגית ושיווקית

בחינת הישימות הטכנולוגית והשיווקית היא שלב חשוב בפיתוח רעיונות הכרוכים בפיתוח טכנולוגי. הבחינה הטכנולוגית נועדה לאשש את היכולת להשלים את פיתוח הרעיון, תוך הצבעה על ההיבטים הבאים:

- מהי הסבירות למציאת פתרון טכנולוגי?
- האם קיימים פטנטים עבור רעיונות דומים?
- האם ניתן לרכוש טכנולוגיות /ידע לפתרון חלק מבעיות הפיתוח?
- מהו משך הזמן הנדרש לפיתוח, ומהם המשאבים שיידרשו?
- מה תהיה עלות המוצר הסופי?

בחינת הישימות השיווקית נועדה לברר אם קיים פוטנציאל שיווקי לרעיון, ולספק קווים מנחים שיווקיים. הבחינה כוללת איסוף מידע וניתוחו, על הנושאים העיקריים הבאים:

- גודל השוק ופוטנציאל הגידול;
- ניתוח מתחרים;
- פילוח שוק ומאפייני לקוחות.

תוצאות הבחינה יכללו:

- סיכויי ההצלחה של המוצר, והיקף מכירות חזוי;
- פלחי שוק מועדפים;
- מאפייני המוצר הרצויים ללקוחות פוטנציאליים;
- מחיר מטרה;
- ערוצי הפצה אפשריים.

רבים מהמוסדות ותכניות הסיוע שפורטו בסעיף 1.1 לעיל מציעים גם סיוע במימון ו/או ביצוע בחינות ישימות טכנולוגית ושיווקית. בנוסף, ניתן להיעזר במוסדות הבאים.

א. לשכת המדען הראשי - משרד התמ"ס - חקר ישימות שיווקית

לשכת המדען הראשי מציעה מסלול לבדיקת הישימות השיווקית של פרוייקטי מו"פ. הסיוע כולל השתתפות במימון והפנייה ליועצים המתמחים בביצוע מחקרים אלה. בניגוד למ.ס.ר, כדי להנות מתכנית זו יש צורך להיות חברה רשומה.

ב. מכון היצוא - אגף המידע

אגף המידע במכון היצוא מציע מידע רב על שווקים בחו"ל, ומחקרי-מדף בענפים שונים. השרות כולל מידע בכתב, מתקליטורים, ומידע מקוון ממאגרי מידע ממוחשבים.

ג. מכון היצוא - אגף שרותי יצוא

מרכז הסיוע ליצואנים באגף זה מציע ליצואנים מסלולי סיוע שיווקי שונים. חלק מהמסלולים מאפשרים ליצואן יעוץ והשתתפות במימון סקר שוק בחו"ל על-ידי חברה מתמחה.

ד. ממט"ל - מרכז מידע טכנולוגי ליצואנים (מכון התקנים)

במסגרת בחינת ישימות טכנולוגית, ממט"ל מציע ליזמים מידע על דרישות תקינה בארצות שונות.

1.3 הכנת תוכנית עסקית

לאחר שהבדיקה הראשונית הוכיחה ישימות טכנולוגית ושיווקית, יש לערוך בדיקה מעמיקה של כדאיות הכניסה לפרויקט מבחינה עסקית.

בשלב זה על היזם להכין תכנית עסקית מסודרת. התכנית העסקית כוללת הערכה של התקבולים הצפויים לפרויקט (ההכנסות), לעומת כל התשלומים הגלומים בו (הוצאות ועלויות השקעה). לאחר ניתוח זה ניתן יהיה לבדוק ביסודיות את רווחיות הפרויקט וכדאיותו העסקית הכוללת.

התכנית העסקית חיונית ליזם עצמו, לשם קבלת החלטה על השקעה בפרוייקט. בנוסף, גופים מממנים דורשים תכנית עסקית של הפרויקט בכדי להחליט אם כדאי להם להשתלב בו.

התכנית העסקית כוללת פירוט של תכניות התארגנות עסקית, תכנית מו״פ, תכנית יצור, תכנית שיווק, וניתוחים כספיים.

מרבית הגורמים המתוארים בסעיף 1.1 לעיל מסייעים גם בהכנת תכנית עסקית. הגורמים המכוונים במיוחד לסיוע זה הם המס״קים לסוגיהם (ובפרט מט״י), באמצעות היועצים המקצועיים שהם מפעילים.

כמו-כן, מס״מ (מרכז סיוע למפעלים מאושרים) מסייע למפעלים קטנים בהכנת תכניות עסקיות למפעלים בעלי פוטנציאל לקבלת מעמד של מפעל מאושר.

בתום שלב זה מתקבלת החלטה על הקמת העסק, או על ביצוע הפרוייקט.

2. שלב ההקמה

לאחר קבלת ההחלטה העקרונית על ביצוע הפרויקט נדרש היזם לנקוט צעדים מעשיים להוציאו אל הפועל.

שלב ההקמה - פעולות, תמריצים ומוסדות

	פעולה	מוסדות סיוע והתמריץ	סוג הסיוע
(1)	מציאת מקורות מימון	המדען הראשי - משרד התמ״ס	השתתפות במימון פרוייקטי מו״פ
		קרן דו לאומית ישראל-ארה״ב (בירד)	השתתפות במימון פרוייקטים טכנולוגיים במסגרת מיזמים משותפים למו״פ תעשייתי
		מתימופ - מרכז התעשיה הישראלי למו״פ	השתתפות במימון מו״פ גנרי (תכנית מגנ״ט) והפניה למסגרות מו״פ דו-לאומיות
		ECIP - קרן האיחוד האירופאי לעידוד שותפויות	השתתפות במימון מיזמים משותפים לחברות ישראליות ואירופיות
		הקרן לקידום עסקים קטנים	הלוואות בערבות מדינה להקמה והרחבת עסקים
		הסוכנות היהודית	הלוואות ליזמים (בעיקר עולים) בנגב, בגליל ובירושלים
		מ.ס.ר - קרן מענקים לממציאים	מענקים לפרוייקטים מצטיינים
		תכנית סיוע ליזמים עולים	קרן לסיוע במימון השקעה ראשונית לעולה יזם
		מרכז ההשקעות - משרד התמ״ס	הטבות כספיות להשקעות בהקמה והרחבת מפעלים באזורים מועדפים
		קרן הון סיכון - יוזמה	השתתפות בהשקעה בעסקים (בדרך כלל בתחומים עתירי ידע)
		קרנות הון סיכון בערבות - ״ענבל״	השתתפות בהשקעה בחברות עתירות ידע
(2)	בחירת אתר פעילות	חממות עסקיות	הקצאת שטח פיסי ליזמויות חדשות בחממות הפועלות תחת המס״קים
		חממות טכנולוגיות	הקצאת שטח פיסי ליזמויות חדשות בחממות הפועלות בחסות המדען הראשי
(3)	רישוי ורישום	רשם החברות *	רישום חברות בע״מ
		לשכת הפטנטים *	רישום פטנטים
		רשויות מקומיות *	רישוי עסקים

* מתוארים בחלק ג׳ בחוברת

2.1 מציאת מקורות מימון

תכנון המימון של פרויקט חדש מציב בפני היזם מספר בעיות אותן יש לפתור, כדלקמן.

- שיעור מימון הפרויקט בהון עצמי - ככל ששיעור המימון בהון עצמי גדל כך גדלים סיכויי הפרויקט לרווחיות, אך כך גם גדל הסיכון הפיננסי שנוטל על עצמו היזם.

- היקף ההון הזר - היקף ההון הזר הניתן לעסק על-ידי הבנקים המסחריים מושפע מהיקף הביטחונות המצויים בידי היזם, שהם בדרך כלל מוגבלים.

- צרכי הון חוזר - היזם נדרש לחשב את היקף המימון הנדרש לא רק כפונקציה של ההשקעה, אלא גם כפונקציה של צרכי ההון החוזר של הפרויקט.

בתחום זה נחלצה מדינת ישראל לסייע באופן משמעותי לפרויקטים מכווני-יצוא, ובהם פרויקטים של מו"פ.

א. לשכת המדען הראשי (משרד התמ"ס)
מענקי המדען הראשי הם מכשיר מימון מרכזי בשלבי המו"פ הראשונים של פרוייקטים עתירי-ידע. שיעורי המענקים נעים בין 20%-66% מההוצאה המאושרת. המענק מוחזר על-ידי היזם בצורה של תמלוגים מהמכירות (כלומר, ההחזר כפוף להצלחת הפרוייקט).

הסתייעות במימון מטעם המדען הראשי עלולה ליצור קשיים אם וכאשר רוצים להעביר את היצור לחו"ל.

ב. הקרן הדו לאומית ישראל-ארה"ב למו"פ תעשייתי (קרן BIRD)
קרן זו מעודדת שותפויות טכנולוגיות בין חברות ישראליות ואמריקאיות. הקרן מציעה מענק בשיעור של עד 50% מהוצאות המו"פ, עד לתקציב מירבי של $1.5M. על היזמים להחזיר את המענק בצורה של תמלוגים מהמכירות (במקרה של הצלחה בלבד).

ג. מתימופ - תכנית מגנ"ט, קרנות דו-לאומיות
תכנית זו מציעה מענקים עבור מו"פ גנרי. התכנית נועדה לעודד קבוצות של חברות עתירות ידע לאמץ או לפתח טכנולוגיות חדשניות, בשלב הטרום-תחרותי שלהן. המענקים ניתנים לשיתופי פעולה של מספר חברות תעשייתיות ומוסדות מחקר אקדמיים, בשיעור של עד 66% מההשקעה.

מתימופ אחראית גם על הפעלת קרנות ותכניות מחקר דו-לאומיות (למעט קרן BIRD).

ד. ECIP - קרן האיחוד האירופאי לעידוד שותפויות
קרן זו מעודדת מיזמים משותפים לחברות ישראליות ואירופאיות בענפים מגוונים, עם עדיפות לפרוייקטים הקשורים באיכות הסביבה. הקרן מציעה מסלולי מימון שונים - מענקים, השקעות, והלוואות.

ה. הקרן לקידום עסקים קטנים
קרן זו מציעה הלוואות מימון לצורך הקמת עסקים, בערבות מדינה, ובאמצעות בנקים מסחריים. הקרן מיועדת לסייע בהתחלת פעילות עסקית מיידית, ובפרט למימון רכישת ציוד והון חוזר (ולא, למשל, למימון מו"פ).

בניגוד לתכניות הסיוע לעיל, קרן זו דורשת ערבות אישית של היזם, ומציבה הגבלות על מימון נוסף.

ו. קרנות של הסוכנות היהודית
הסוכנות היהודית מציעה הלוואות למימון הקמה והרחבה של עסקים קטנים על-ידי עולים. תקרת ההלוואות משתנה בין הקרנות, ונעה בין 30,000-100,000 דולר. ההלוואות ניתנות על-ידי הבנקים המסחריים.

ז. מ.ס.ר - קרן מענקים לממציאים
קרן זו מציעה מענקים בהיקף של עד $25,000 לפרוייקטים מצטיינים חדשניים, בעלי סיכוי לרישום פטנט. המענק נועד לבניית אבטיפוס, רישום פטנט, והכנת תכנית עסקית.

ח. תכנית סיוע ליזמים עולים
במסגרת תכנית סיוע זו של משרד הקליטה, יכולים יזמים עולים לקבל מענק למימון השקעה ראשונית בעסק.

ט. מרכז ההשקעות (משרד התמ"ס)
מרכז ההשקעות מעודד הקמה והרחבה של מפעלים תעשייתיים ואתרי תיירות, על-ידי הטבות כספיות מסוגים שונים. קבלת ההטבות מותנית בקבלת מעמד של "מפעל מאושר", אשר מותנה בחדשנות טכנולוגית, יצירת מקומות תעסוקה, יצור לשווקים בין-לאומיים, ועוד.

י. קרנות הון סיכון "יוזמה"
קרנות הון סיכון הן חברות השקעה המוכנות להשקיע לטווח ארוך בפרויקטים חדשים (בעיקר בתחומים עתירי-ידע) תמורת חלק מהבעלות בחברה. קרנות יוזמה הן ממשלתיות, תוך שיתוף פעולה עם חברות השקעה נוספות.

יא. קרנות הון סיכון בערבות "ענבל"
בישראל קיימות שתי קרנות הון סיכון אשר פעילותן אושרה על-ידי חברת הביטוח הממשלתית "ענבל", המבטיחה את המשקיע בהן מפני הפסד מוחלט של כספו. לפי תקנות ענבל רשאיות קרנות הון הסיכון להשקיע בהיקף של עד 20% מההון העצמי של החברה.

2.2 בחירת אתר פעילות
בחירת המיקום הגיאוגרפי ואתר הפעילות עשויה להשפיע על הצלחתו, בהיבטים אלה:
- המיקום משפיע על עלויות ההובלה, גובה המסים והארנונות, והזכאות לקבלת הטבות שונות;
- המיקום משפיע על היכולת לגייס כוח אדם מתאים;
- המיקום מכתיב את התשתיות הזמינות, גודל השטח, ויכולת התאמה לצרכים עתידיים.

המדינה מציעה לעסקים מתחילים תשתית פיסית לשנתיים הראשונות של הפעילות, בחממות טכנולוגיות ועסקיות. כמו-כן, משרד התמ"ס מסייע ליזמים המעוניינים לעבור לאזורי פיתוח על-ידי הקצאות קרקע באזורי תעשייה.

א. חממות טכנולוגיות
החממות הטכנולוגיות עונות על מרבית הצרכים של יזמים מתחילים ביזמויות טכנולוגיות, ובכלל זה מספקות מקום פיזי לפעילות.

ב. חממות עסקיות
מספר מס"קים מפעילים חממות עסקיות המציעות לעסק מתחיל מקום נוח לתחילת הפעילות.

2.3 רישום ורישוי
לפני הקמת הפרויקט יש לדאוג לרישום החברה - אם מדובר בחברה חדשה, לרישום הפטנט - אם מדובר בפטנט, ולרישוי ורישום העסק אצל כל הרשויות הרלבנטיות (כגון רשות מקומית, משרדי מע"מ, מס-הכנסה, ביטוח לאומי).

במהלך ביצוע הרישום והרישוי מומלץ להתייעץ עם יועצים מקצועיים שונים - כגון עורכי דין, רואי- חשבון, יועצי ביטוח.

לאחר סיום תהליך ההקמה ומציאת אתר פעילות, ניתן להתחיל בביצוע תכנית ההשקעה.

3. שלב המו״פ

שלב המו״פ כולל את הפעולות הנעשות מהקמת העסק, ועד למיסחור, כלומר, עד תחילת היצור והמכירות השוטפות.

שלב המו״פ - פעולות, תמריצים ומוסדות

	פעולה	מוסדות סיוע והתמריץ	סוג הסיוע
(1)	**ביצוע תכנית המו״פ ויצירת אבטיפוס**	(הבחירה של מסגרת הסיוע נעשתה כבר בשלב הקודם - כגון חממות טכנולוגיות, תכנית מגנ״ט)	
(2)	**יצירת שיתופי פעולה**	מתימופ	סיוע ביצירת שיתופי פעולה בינלאומיים
		EUREKA (מתימופ)	סיוע ביצירת מיזמים משותפים עם חברות אירופאיות
		תכנית המסגרת הרביעית של האיחוד האירופי (מתימופ)	הצטרפות לתכניות מחקר אירופאיות רחבות-היקף
		המטה לקידום עסקים	איתור משקיעים זרים וסיוע ביצירת שיתופי פעולה
(3)	**מבחני שוק ומוצר לאבטיפוס**	לשכת המדען הראשי - עידכון חקר ישימות	עידכון ממצאי חקר הישימות שבוצע בשלב הראשון, נוכח שינויים שחלו מאז בשוק ובמוצר
		לשכת המדען הראשי - סיוע ל״שלב המעבר״ ממו״פ ליצור	סיוע במימון בחינת המוצר באתרי ניסוי (Beta Site)
		מכון היצוא - אגף שרותי יצוא	הפנייה וסיוע במימון חונכות שיווקית וסקרי שוק
		מכון היצוא - אגף תערוכות	סיוע בהצגת המוצר בתערוכות בחו״ל
		מכון היצוא - אגף שיווק	שרותי הדרכה, יעוץ ומחקר ענפיים, אירגון משלחות

3.1 ביצוע תכנית המו״פ ויצירת אבטיפוס

בשלב זה ממקד היזם את מאמציו בביצוע תכנית מו״פ. בדרך כלל מסגרת הסיוע הממשלתי / ציבורי נקבעה עוד קודם, והיזם כבר מחוייב למסגרת בה בחר (למשל, פעילות במסגרת חממה טכנולוגית, פעילות בתמיכת המדען הראשי, או פעילות במסגרת תכנית מגנ״ט).

הצלחת הפרוייקט מותנית בביצוע פעולות שיווק במקביל לפיתוח הטכנולוגי. הפעולות העסקיות והשיווקיות שיש לבצע בשלב זה כוללות:

- ניטור השווקים וזיהוי כניסת מתחרים, טכנולוגיות ומוצרים חדשים;
- עידכון ההערכות לגבי היקפי ההשקעה ועלויות יצור המוצר הסופי;
- אישוש הכדאיות העסקית של הפרוייקט לאור המידע העדכני;
- עידכון התכנית העסקית ותכנית השיווק לאור הממצאים המעודכנים.

3.2 יצירת שיתופי פעולה

במקביל להתקדמות המו״פ, יכולה החברה להשתלב או ליזום שיתופי פעולה טכנולוגיים ועסקיים. זאת בנוסף למיזמים משותפים שכבר הוקמו בשלבים קודמים, ואשר היוו בסיס לתכנית המו״פ ומימונה.
מדינת ישראל מעודדת הסכמים לשיתוף פעולה טכנולוגי דו-צדדי עם מדינות זרות, כדלקמן.

א. מתימופ

מתימופ מסייעת ביצירת שיתופי פעולה טכנולוגיים בין חברות ישראליות לחברות בחו"ל, על-ידי סיוע ב"שידוכים" בין חברות ישראליות לחברות זרות מתאימות, יזום מפגשים בין משלחות תעשייתיות, והחזקת מאגר מידע על פרוייקטים טכנולוגים.

ב. EUREKA (מתימופ)

תכנית זו מעודדת שיתופי פעולה בין חברות אירופאיות במחקרים רחבי-היקף. ההשתתפות בתכנית זו מבטיחה יוקרה לפרוייקט, גיבוי ממשלתי, ומקלה על גיוס מימון.

ג. תכנית המסגרת הרביעית של האיחוד האירופי (מתימופ)

זוהי תכנית המחקר המרכזית של האיחוד האירופי, המיועדת לקידום פרוייקטים טכנולוגיים רחבי-היקף. חברה ישראלית המצליחה להצטרף לתכנית נהנית ממענקי מחקר ומהעברת ידע.

ד. המטה לקידום עסקים

מטה לזה מסייע לחברות ישראליות באיתור משקיעים זרים ושותפים אסטרטגיים.

3.3 מבחני שוק ומוצר לאבטיפוס

שלב זה מוקדש לבחינת המוצר בשני היבטים עיקריים:

- בחינה טכנית - התאמת המוצר לאופיינים שהוגדרו בראשית התהליך, לדרישות איכות, וכדומה;
- בחינה שיווקית - התאמת המוצר לצרכי הלקוחות הפוטנציאליים.

בחינות אלה נעשות על-ידי התקנת המוצר לניסוי והערכה אצל לקוחות אופייניים, חשיפת המוצר בפני לקוחות פוטנציאליים והתרשמות מתגובותיהם, ועידכון חקר ישימות. תוצאות הבדיקות תורמות לעיצוב המאפיינים הסופיים של המוצר לקראת המעבר ליצור שוטף, ולעידכון תכנית השיווק על-פי הממצאים.

א. לשכת המדען הראשי - עידכון חקר ישימות

תכנית זו מסייעת במימון מחקר לעידכון חקר הישימות. העידכון חשוב במיוחד בפרוייקטים שמשך המו"פ שלהם ארוך. עידכון חקר הישימות כולל פניה חוזרת לגורמי שוק על-מנת לבחון את השינויים שחלו בינתיים בשוק, או את השינויים הנובעים מאופייני המוצר הסופי.

ב. לשכת המדען הראשי - "שלב המעבר"

מסלול הסיוע לשלב המעבר של המדען הראשי מאפשר למפעל להתקין את אבות הטיפוס באתרי לקוחות פוטנציאליים (בעיקר בחו"ל). המסלול מציע סיוע במימון בנית אבות הטיפוס, ליווי הפעלתם, יעוץ שיווקי מקביל, ועוד.

ג. מכון היצוא - אגף שרותי יצוא

מרכז הסיוע ליצואנים קטנים ומתחילים באגף זה מציע ליצואנים מסלולי סיוע שיווקי שונים. חלק מהמסלולים מאפשרים ליצואן השתתפות במימון סקרי שוק בחו"ל הנערכים בשלב זה לאבטיפוס, ומימון איסוף מידע על שווקים בין-לאומיים ממקורות מידע קיימים.

ד. מכון היצוא - אגף תערוכות

אגף התערוכות במכון היצוא מאפשר ליזם/ היצואן להציג את המוצר במסגרת ביתן ישראלי בתערוכות בחו"ל. יצואנים חברי מכון היצוא נהנים גם מסיוע במימון ההשתתפות בתערוכה.

ה. מכון היצוא - אגף שיווק

מנהלי המחלקות הענפיות באגף השיווק במכון היצוא יוזמים מחקרי-שוק ענפיים, מסייעים ביעוץ ומידע, ומארגנים משלחות וארועי קידום שיווק אחרים.

בתום שלב זה מתחילה היערכות לקראת פעילות מסחרית.

4. שלב המיסחור

בשלב המיסחור מתארגן העסק ליצור שוטף, מכירות, ויצוא.

שלב המיסחור - פעולות, תמריצים ומוסדות

	פעולה	מוסדות סיוע והתמריץ	סוג הסיוע
(1)	הקמת מערך שיווק והפצה	הקרן לעידוד השיווק לחו"ל (מכון היצוא או משרד התמ"ס)	מענקים למימון פעולות שיווק בינלאומי
		קרן קולקציות	מימון הכנת קולקציות ליצרני טקסטיל ותכשיטים
		קרן סיוע לחברות יצוא	מענקים לפעולות שיווק בחו"ל של חברות יצוא הפועלות שנה ויותר
		מכון היצוא/ אגף שרותי יצוא - מרכז סיוע ליצואנים - תכנית סיוע ליצואנים קטנים	השתתפות במימון בחינת שוקי יעד, ואיתור ערוצי שיווק והפצה בארצות היעד
		מכון היצוא - אגף התערוכות	אירגון ביתנים ישראליים בתערוכות, והשתתפות בעלויות היצואן
		מכון היצוא - אגף המידע	מידע על שוקי-יעד, מפיצים, לקוחות, תערוכות בעולם ועוד
(2)	התארגנות ליצור המוני	הפרוייקט הלאומי לקידום הניהול האיכותי בתעשייה	מימון והטמעת שיטות ניהול
		מכון התקנים	תקינה ואישור ISO 9000 (ת"י 2000)
		פרוייקט חונכות עסקית	סיוע בניהול עסקי לעסקים קטנים ובינוניים, ומימון יעוץ עסקי
(3)	איתור הזדמנויות שיווק	מכון היצוא/ אגף המידע - המחלקה להזדמנויות עסקיות	מידע על הזדמנויות עסקיות בחו"ל
		מכון היצוא/אגף שיווק	יזום מפגשי שת"פ ענפיים, הזמנת קניינים מחו"ל, הפצת קטלוגים לנספחים מסחריים
		רשפ"ת - רשות לשיתוף פעולה תעשייתי	מידע על קניות גומלין
		נספחים מסחריים בחו"ל *	מידע נקודתי על ארצות יעד
		שגרירויות זרות בארץ *	מידע מסחרי על ארצות יעד
		לשכות מסחר דו-לאומיות *	מידע מסחרי על ארצות יעד

* מתוארים בחלק ג' בחוברת

4.1 הקמת מערך שיווק והפצה

עסק מייצא, במיוחד בתחילת דרכו, נזקק לסיוע, יעוץ ומימון תהליך הישום של תכנית השיווק לחו"ל, ובפרט הקמת מערך השיווק בחו"ל.

מכון היצוא הישראלי הוא הגוף העיקרי המסייע בתחומים אלה. הקרן לעידוד השיווק לחו"ל היא תכנית הסיוע העיקרית למימון פעולות השיווק. מרכז הסיוע ליצואנים באגף שרותי היצוא מרכז את הטיפול בקרן לעידוד השיווק עבור יצואנים מתחילים וקטנים.

בקבלת מידע שיווקי ובאיתור ההזדמנויות העסקיות יוכל היזם להסתייע, בנוסף למכון היצוא, גם בנספחים המסחריים של ישראל בחו"ל, בנספחים של מדינות זרות בארץ, בלשכות סחר דו-לאומיות ובגורמי מידע אחרים.

א. הקרן לעידוד השיווק לחו"ל
קרן זו מעודדת חשיבה שיווקית, ומשתתפת בסיכון המימוני של היצואן. הקרן מציעה מענקים לסיוע במימון פעולות שיווק, ולפי הצורך מפנה את היצואנים ליועצי שיווק לשם הכנת תכניות שיווק.

הקרן מציעה ליצואנים קטנים, בינוניים וגדולים מענקים בשיעור 33%-50% מההוצאות המיועדות לשיווק בינלאומי. יצואנים קטנים פטורים מהחזרי המענק. יצואנים בינוניים וגדולים חייבים בהחזר המענק בצורת תמלוגים מתוך הגידול בהיקף היצוא.

ב. קרן קולקציות
קרן זו מציעה ליצרני טקסטיל ותכשיטים השתתפות במימון הכנת קולקציות לתצוגה.

ג. קרן לתמיכה בחברות יצוא מוכרות
קרן זו מציעה לחברות המעניקות שרותי יצוא (הפועלות למעלה משנה) מענקים לעידוד הגברת היקפי היצוא שלהן.

ד. מכון היצוא - אגף שרותי יצוא / מרכז סיוע ליצואנים קטנים ומתחילים
מסגרת זו מציעה יעוץ ליצואנים, ומפעילה מספר תכניות סיוע ליצואנים קטנים. הסיוע כולל השתתפות במימון מחקרי שוק ויעוץ שיווקי.

ה. מכון היצוא - אגף התערוכות
אגף התערוכות במכון היצוא מארגן ביתני-תצוגה ישראליים בתערוכות בחו"ל. השרות כולל טיפול בכל שלבי הכנת ההשתתפות בתערוכה, יעוץ ליצואן כיצד להציג את מוצריו ולפני מי, ועבור חברי מכון היצוא - סיוע במימון ההשתתפות בתערוכה.

ו. מכון היצוא -אגף המידע
אגף המידע במכון היצוא מעמיד לרשות היצואנים מידע מגוון הכולל מחקרי-מדף על שווקים וענפים שונים, מידע ממוחשב ממאגרי מידע בין-לאומיים, מידע על מפיצים ולקוחות פוטנציאליים בחו"ל, תקנות סחר, נתונים סטטיסטיים מגוונים ועוד.

4.2 התארגנות לייצור המוני
עם ההתארגנות ליצור המוני, וליצוא בפרט, נדרש המפעל לרמה גבוהה של אבטחת איכות ולעמידה בתקנים בינלאומיים מקובלים כמו ISO 9000 (ת"י 2000).

א. הפרוייקט הלאומי לקידום הניהול האיכותי בתעשיה
פרוייקט זה מסייע לתעשיינים להטמיע שיטות ניהול חדשניות, ובפרט תקנים לניהול איכות. הסיוע כולל איבחון ראשוני של המפעל, הפנייה ליועץ מתאים, והשתתפות במימון עלויות היעוץ.

ב. ממט"ל / מכון התקנים הישראלי
ממט"ל מספק ליצואן מידע על דרישות תקינה בארצות היעד, ועל הדרך להשיג אישורי עמידה בדרישות התקן.

ג. פרוייקט חונכות עסקית
פרוייקט זה מסייע לעסקים זעירים, קטנים ובינוניים לשפר את אופן ניהולם ואת התוצאות העסקיות שלהם. הצטרפות לפרוייקט מקנה לעסק יעוץ מקצועי בתחומי ניהול מגוונים. עלות היעוץ מכוסה ברובה על-ידי המדינה. הפרוייקט מיועד לעסקים פעילים בתחומי תעשייה, שרותים וחקלאות.

4.3 איתור הזדמנויות שיווק בינלאומי

עם ההיערכות לפעילות השוטפת נזקק היצואן למידע על הזדמנויות שיווק קונקרטיות, אשר יתאימו לתכנית השיווק שהוא כבר גיבש.

א. מכון היצוא /אגף המידע - המחלקה להזדמנויות עסקיות

מחלקה זו מספקת ליצואנים מידע מעודכן על מכרזים ופרוייקטים בינלאומיים, תכניות כלכליות, מוצרים הנדרשים בשווקים שונים, ועוד. מידע זה עשוי להועיל גם בשלבי הפעילות השוטפת בהמשך.

ב. מכון היצוא -אגף שיווק

אגף השיווק מסייע באיתור וביצירת הזדמנויות עסקיות, על-ידי אירגון מפגשים עם קניינים ועם גורמים לשת״פ בארץ ובחו״ל, פרסום והפצת קטלוגים ענפיים לנספחים מסחריים בחו״ל, יזום השתתפות חברות ישראליות במכרזים ובפרוייקטים בין-לאומיים, אירגון תצוגות, ועוד.

ג. הרשות לשיתוף פעולה תעשייתי (רשפ״ת)

הרשפ״ת מטפלת בהסכמי סחר הגומלין של ישראל. הסכמים אלה מחייבים חברות זרות אשר סיפקו מוצרים לממשלת ישראל לרכוש מוצרים בישראל בהיקף של כ-35% מערך העסקה. הרשפ״ת מספקת ליצואנים מידע על הזדמנויות עסקיות הנובעות מרכש גומלין.

ד. נספחים מסחריים בחו״ל

נספחים מסחריים בחו״ל עשויים לספק ליצואנים ישראליים מידע על הזדמנויות בארץ בה הן מכהנים. נבהיר כי מידע זה אינו יכול להוות תחליף לפעילות שיווקית מסודרת של היצואן. הנספחים עשויים גם לסייע בפתרון בעיות הקשורות בהתארגנות היצואן ליצוא לאותה ארץ.

ה. שגרירויות זרות בארץ

הנספחים המסחריים המכהנים בישראל עשויים אף הם לספק מידע על תנאי היצוא ועל הזדמנויות בארץ אותה הם מייצגים.

ו. לשכות מסחר ותעשיה דו לאומיות

לשכות אלה מספקות ליצואן הבודד מידע על הזדמנויות יצוא, ועל תנאי היצוא אל שוק היעד. הן גם מארגנות משלחות וארועים נוספים להידוק קשרי הסחר בין שתי המדינות.

בתום שלב זה ניתן להתחיל בפעילות מסחרית שוטפת.

5. שלב הפעילות השוטפת

בשלב זה החברה מייצרת באופן סדיר, מוכרת את מוצריה בשוק המקומי או מייצאת אותם לשווקים זרים.

פעילות מסחרית שוטפת - פעולות, תמריצים ומוסדות

	פעולה	מוסדות סיוע והתמריץ	סוג הסיוע
(1)	**מכירות בשוק המקומי ו/או יצוא**	פרוייקט חונכות עסקית	ליווי ויעוץ לעסקים קטנים בכל תחומי הניהול
		מס״קים לסוגיהם	מידע, יעוץ והכוונה לעסקים קטנים
		קרן היערכות לחשיפה	מימון היערכות לחשיפה ליבוא
(2)	**יצוא שוטף**	מכון היצוא - אגף שרותי יצוא	הדרכה, יעוץ ומידע בנושאי יצוא
		לשכות השרות לסחר חוץ	טיפול במשלוחי יצוא בדואר
		בסס״ח - החברה לביטוח סיכוני סחר חוץ	ביטוח סיכוני יצוא וערבויות
		החברה לביטוח אשראי	ביטוח סיכוני יצוא (חברה פרטית)
		אשור (החברה להכשרת הישוב)	ביטוח סיכוני יצוא (חברה פרטית)
		בנק כללי	שרותי פקטורינג (ערבויות ומקדמות יצוא)
		אגף המכס והמע״מ	הטבות מס והלוואות ליצואנים
		הקרן למימון משלוחי יצוא	הלוואות מימון עסקאות יצוא באשראי ארוך-טווח
		שרותים בנקאיים ליצואנים	יעוץ, טיפול במסמכי יצוא, ובהיבטים הפיננסיים הקשורים בעסקה

5.1 מכירות בשוק המקומי

בשלב זה רוב העסקים כבר התקשרו עם מוסדות סיוע המתאימים להם. עם זאת, עסקים קטנים רבים נתקלים בקשיים בשלבים הראשונים של פעילותם המסחרית, והם יכולים לפנות לקבלת סיוע בשלבים אלה.

א. פרוייקט החונכות העסקית

פרוייקט החונכות העסקית מציע יעוץ מקצועי בתחומי הניהול השונים: שיווק, יצור, מימון, ועוד. הפרוייקט מיועד לעסקים עם 5 עובדים ויותר. לעסקים זעירים, המעסיקים פחות מ-5 עובדים, מוצע ליווי שוטף במסגרת המס״קים. בנוסף מציע הפרוייקט הכשרה ביזמות לחקלאים, חיילים משוחררים, ומגזרים אחרים הזקוקים לסיוע.

ב. מס״קים (מרכזי סיוע לעסקים קטנים)

המס״קים, ובהם גם עמותות מט״י (מרכזי טיפוח יזמות) ויחפ״כים (יחידות פיתוח כלכלי), מציעים לעסקים מתחילים וקטנים מידע, הדרכה, יצירת קשרים, יעוץ מקצועי, סיוע בפתרון בעיות ועוד.

בנוסף, מסיי״לה הוא מס״ק ארצי מיוחד המתמחה בעסקים קטנים בתחומים עתירי-ידע.

ג. קרן היערכות לחשיפה

קרן זה מסייעת למפעלים לממן תכניות היערכות לחשיפה ליבוא. הסיוע ניתן בחלקו כמענק, ובחלקו כערבות מדינה, עבור שיפורים טכנולוגיים, תכניות התייעלות, שינויי ניהול, ועוד.

5.2 יצוא שוטף

פעילות היצוא מחייבת התמצאות בדרישות המינהליות והלוגיסטיות של ישראל ושל ארצות היעד השונות (כגון הכנת מסמכי יצוא לסוגיהם, תובלה, ערבויות). מספר גופים מסייעים ליצואן ביעוץ או בטיפול בנושאים אלה.

פעילות היצוא כרוכה גם בסיכון פיננסי הנובע מחשש שהלקוח לא ישלם התמורה במועד או לא ישלם כלל. לשם כך, מוצעים ליצואנים מסלולים להפחתת סיכונים.

א. מכון היצוא - אגף שרותי יצוא

אגף שרותי היצוא מספק מידע והדרכה על הלוגיסטיקה הקשורה ביצוא.

ב. לשכות השרות לסחר חוץ

לשכות אלה מציעות ליצואן טיפול בכל הניירת הקשורה ביצוא באמצעות הדואר.

ג. בסס"ח - החברה לביטוח סיכוני סחר חוץ

הבסס"ח היא חברה ממשלתית המציעה ליצואן ביטוח כנגד סיכונים מסחריים ופוליטיים הקשורים ביצוא, וערבויות הנדרשות לביצוע עסקאות סחר.

ד. שרותי פקטורינג

שרותי הפקטורינג כוללים טיפול בגביית תמורות היצוא, מתן מקדמות ליצואנים כנגד חשבוניות ללקוחות בחו"ל, ומתן ערבויות על חשבוניות יצוא. השרותים ניתנים תמורת עמלות, על ידי הבסס"ח ועל-ידי בנק כללי.

ה. החברה לביטוח אשראי, אשור (החברה להכשרת הישוב)

אלה הן חברות פרטיות המציעות ליצואן ביטוח סיכוני סחר חוץ, בדומה לחברה הממשלתית (אך ללא מתן ערבויות).

ו. הקרן למימון משלוחי יצוא

קרן זו נותנת הלוואות מימון ליצואנים הנותנים ללקוחותיהם אשראי ארוך טווח (מעל 18 חודש).

ז. אגף המכס והמע"מ

אגף המכס מציע הטבות שונות ליצואנים. כאשר יצואן רוכש חומרי גלם מיובאים לשם יצור מוצרים ליצוא, הוא יכול לקבל החזר על מסים עקיפים ששולמו עבור התשומות המיובאות, או להנות מדחיית תשלום מסים אלה (הטבה זו נקראת "הישבון").

ניתן לקבל גם הלוואות לצורך תשלום מע"מ על חומרי הגלם המיובאים. בתנאים מסויימים מציע אגף המכס החזרי מע"מ מהירים, אם המע"מ ששולם על התשומות גבוה מזה שהתקבל עבור המכירות.

ח. שרותים בנקאיים ליצואנים

הבנקים המסחריים מציעים ליצואנים יעוץ על תהליכי יצוא, שרותי טיפול במסמכי יצוא ובערבויות, ועוד.

חלק ב׳

<u>תאור תכניות הסיוע</u>

חלק ב׳

מבוא לחלק ב׳

בחלק זה של החוברת נתאר בפניך את המוסדות המציעים תמריצים, יעוץ, מידע ושרותים אחרים ליזמים וליצואנים.

נציג גם פרטים עיקריים של תכניות הסיוע והתמריצים המוצעים. העזרו במספרי הטלפון והכתובות של המוסדות השונים, כדי לקבל מידע מלא על כל אחד מהגופים והתכניות.

הטבלה בעמודים הבאים כוללת תמצית של המוסדות ותכניות הסיוע. להלן מספר הבהרות למונחים המופיעים בטבלה. ההגדרות המלאות מופיעות בגוף החוברת, בפרקים המתאימים.

קהל יעד

- חברות יצוא - חברות הנותנות שרותי יצוא ליצרנים ישראליים.
- חברות מו״פ - חברות מתחילות או וותיקות הנכנסות לפרוייקטים הכרוכים בהשקעה במו״פ טכנולוגי.
- חברות תעשייה - מפעלים תעשייתיים לסוגיהם.
- ממציאים ויזמים מתחילים - ממציאים ובעלי רעיונות פרטיים, הרוצים להפכם לפרוייקט עסקי.
- יצואנים מתחילים ו/או קטנים - יצואנים המייצאים עד 2 מליון דולר יצוא.

סוגי סיוע

- מימון - מתן מענקים, הלוואות או הטבות כספיות אחרות.
- יעוץ - יעוץ פרטני, ללא תשלום או תוך השתתפות במימון היעוץ מטעם המוסד המפעיל את הסיוע.
- הדרכה - קורסים מאורגנים רבי-משתתפים.
- מידע - מתן מידע ממאגרי מידע, בכתב או בעל-פה.

תמצית המוסדות ותכניות הסיוע

הארגון /אגף	תכנית הסיוע	קהל יעד	סוג הסיוע			
			מימון	יעוץ	מידע	אחר / הערות
לשכת המדען הראשי (משרד התמ"ס)	עידוד מו"פ	חברות מו"פ	•			מימון פעולות מו"פ
	מעבר ל-Beta	חברות מו"פ	•			מימון אתרי ניסוי (Beta Site)
	חקר ישימות	חברות מו"פ	•			מימון חקר ישימות שיווקי, טכנולוגי וכלכלי
חממות טכנולוגיות (לשכת המדען הראשי)		עסקים טכנולוגיים מתחילים	•	•		כולל מקום פיזי
מתימופ	(כללי)	חברות מו"פ	•		•	איתור גורמים לשת"פ, השתתפות בתכניות מחקר בינ"ל
	תכנית מגנ"ט	חברות מו"פ	•			מימון מו"פ גנרי
	EUREKA	חברות מו"פ				סיוע וחסות בהקמת מיזמים משותפים
	תכניות דו-לאומיות ורב-לאומיות נוספות	חברות מו"פ	•			סיוע ומימון מיזמים משותפים דו-לאומיים
קרן בירד		חברות ישראליות בשת"פ עם אמריקאיות	•			מימון מו"פ דו-לאומי
ECIP (בנק הפועלים)		חברות יזמות שונות	•			עידוד מיזמים ישראליים-אירופאים
מ.ס.ר. - מרכז סיוע לרעיונות (מתימופ)		ממציאים ויזמים מתחילים	•	•	•	סיוע בהפיכת רעיון לפרוייקט עסקי
תכנית בשן (מתימופ)		יזמים עולים	•	•		ליווי מקצועי לעולים
מרכז ההשקעות (משרד התמ"ס)	עידוד השקעות הון	מקימי/מרחיבי מפעלים	•			מענקים והטבות מס ל"מפעל מאושר"
הפרוייקט הלאומי לקידום הניהול האיכותי בתעשייה (משרד התמ"ס)	קידום הניהול האיכותי בתעשייה	חברות תעשייה		•		יעוץ בהטמעת שיטות ניהול ומימונו
המטה לקידום עסקים (משרד התמ"ס)		כל העסקים		•	•	איתור משקיעים ושותפים מחו"ל
רשפ"ת - רשות לשת"פ תעשייתי (משרד התמ"ס)		כל העסקים			•	מידע על רכש גומלין
הקרן לעידוד השיווק לחו"ל (משרד התמ"ס)	עידוד השיווק לחו"ל	יצואנים	•	•		מימון פעולות שיווק בינ"ל
קרנות סיוע ליצוא (משרד התמ"ס)	קרן קולקציות	יצואני טקסטיל ותכשיטים	•			מימון קולקציות לתצוגה
	קרן לתמיכה בחברות יצוא	חברות יצוא	•			מימון פעולות יצוא

(המשך בעמוד הבא)

תמצית המוסדות ותכניות הסיוע (המשך)

הארגון /אגף	תכנית הסיוע	קהל יעד	סוג הסיוע			
			מימון	יעוץ	מידע	אחר / הערות
מכון היצוא / מידע		יצואנים			•	
מכון היצוא / תערוכות						אירגון תערוכות
מכון היצוא / שיווק				•	•	
מכון היצוא / אגף שרותי יצוא	הקרן לעידוד השיווק	יצואנים קטנים	•	•		סיוע בהגשת בקשה לקרן
	קשר מהיר	יצואנים	•			מימון איסוף מידע
	סיוע ייחודי	יצואנים קטנים	•			מימון סקרי שוק בחו"ל
	חונכות שיווקית ליצוא	יצואנים קטנים	•	•		מימון יעוץ שיווקי
	כלכלה,הדרכה, תובלה,EDI	יצואנים		•	•	הדרכה
לשכות שרות לסחר חוץ		יצואנים				טיפול במסמכי יצוא
מס"קים - מרכזי סיוע לעסקים קטנים (הרשות לעסקים קטנים)		עסקים קטנים		•	•	סיוע ליזמים קטנים
חממות עסקיות (הרשות לעסקים קטנים)		עסקים מתחילים	•	•	•	גיבוי ניהולי ומקום פיזי
מס"מ - מרכז סיוע מפעל מאושר (הרשות לעסקים קטנים)		מקימי/מרחיבי מפעלים קטנים		•		סיוע בקבלת מעמד "מפעל מאושר"
פרוייקט חונכות עסקית (משרד התמ"ס)	פרוייקט חונכות עסקית	עסקים קטנים ובינוניים (5-100 עובדים)		•		יעוץ בתחומי ניהול שונים
	חונכות לעסקים זעירים	עסקים זעירים (1-4 עובדים);		•		יעוץ עסקי
הקרן לקידום עסקים קטנים		עסקים מתחילים וקטנים	•			מימון השקעות
יתפ"כים - יחידות פיתוח כלכלי (הסוכנות היהודית)		יזמים מתחילים		•	•	הדרכה ליזמים
קרנות לטיפוח יזמות (הסוכנות היהודית)		יזמים עולים	•			הלוואות
משרד הקליטה	תכנית סיוע ליזמים עולים	יזמים עולים	•	•	•	ליווי עסקי
יוזמה - קרן הון סיכון		חברות הי-טק מתחילות	•			השקעות
קרנות הון-סיכון בערבות "ענבל"	קרן "תעוזה"	חברות הי-טק מתחילות	•			השקעות

תמצית המוסדות ותכניות הסיוע (המשך)

הארגון/אגף	תכנית הסיוע	קהל יעד	סוג הסיוע			
			מימון	יעוץ	מידע	אחר/הערות
	קרן "מרתון"	חברות הי-טק מתחילות	•			השקעות
בסס"ח - החברה לביטוח סיכוני סחר-חוץ		יצואנים				ביטוח סיכוני סחר חוץ וערבויות, פקטורינג
החברה לביטוח אשראי		יצואנים				ביטוח סיכוני סחר חוץ
הכשרת הישוב ביטוח	אשראי	יצואנים				ביטוח סיכוני סחר חוץ
בנק כללי		יצואנים	•			פקטורינג בינלאומי
אגף המכס והמע"מ		יצואנים	•			החזרי מסים על תשומות יצוא
קרן היערכות לחשיפה (משרד התמ"ס)	סיוע במימון היערכות לחשיפה ליבוא	מפעלי תעשייה	•			
הקרן למימון משלוחי יצוא		יצואנים	•			הלוואות לכיסוי עסקאות ארוכות טווח
בנקים מסחריים		יצואנים	•	•		סיוע בעסקאות סחר חוץ
מכון התקנים	ממט"ל - מרכז מידע	תעשיינים ויצואנים		•	•	מידע על תקנים מקומיים ובין-לאומיים, ואישורי התאמה

1. לשכת המדען הראשי - משרד התמ"ס

לשכת המדען הראשי במשרד התמ"ס מציעה סיוע במימון תכניות מו"פ. הסיוע מכסה הן את פעולות המו"פ הטכנולוגי, והן פעולות התארגנות למיסחור ושיווק המוצרים המפותחים, עבור תכניות מו"פ בעלות חדשנות טכנולוגית, המיועדות ליצוא.

ההטבות מוצעות במסגרת החוק לעידוד מו"פ בתעשיה (התשמ"ד 1984). חוק זה נועד לעודד הקמה ופיתוח תעשיות עתירות ידע, יצוא ויצור מוצרים עתירי ידע, ויצירת מקומות עבודה בתמיכה וסיוע של ממשלת ישראל.

לשם כך, מציע חוק זה ליזמים ומפעלים מענקים למימון ההוצאות ב"תוכנית המו"פ" - תכנית אשר כתוצאה ממנה ימצאו הידע, התהליכים או השיטות ליצור מוצר חדש או לשיפור מהותי במוצר קיים, או לפיתוח/שיפור בתהליכים.

לשכת המדען הראשי במשרד התמ"ס היא הממונה מטעם המדינה על ביצוע החוק לעידוד המו"פ.

בהכללה, המדען הראשי מסייע במימון הפעילויות הבאות:

- מו"פ טכנולוגי;
- מעבר ל-Beta Site - סיוע בבחינת המוצר באתרי ניסוי;
- חקר ישימות שיווקי לרעיון / המוצר - בראשית הפרוייקט.

בנוסף, לשכת המדען הראשי אחראית על החממות הטכנולוגיות - המתוארות בפרק הבא, ועל תכנית מגנ"ט - המתוארת בפרק 3.2.

1.1 זכאות למימון ותהליך אישור הבקשה

זכאות לקבלת האישור מותנית בעמידה בקריטריונים שונים, אשר העיקריים בהם הם:

- כישורים טכנולוגיים מוכחים;
- הפיתוח יבוצע בישראל;
- צורך מוכח לביצוע שיפורים במוצר קיים;
- הוכחת חדשנות טכנולוגית;
- התניה כי הידע שיפותח לא יועבר לחו"ל אלא בהסכמת המדען הראשי.

התמיכה ניתנת רק לגופים בעלי מעמד משפטי, כלומר: חברות בע"מ, שותפויות רשומות, אגודות שיתופיות, וכדומה.

לשכת המדען הראשי מציעה מספר קטגוריות של מסלולי סיוע, כמפורט בסעיפים הבאים. התמיכה ניתנת עבור שכר-עבודה לחוקרים, קבלני-משנה, חומרים וציוד מתכלה, פחת ציוד קבוע, ושונות (חקר שווקים, רישום פטנטים, ועוד). כל זאת בתנאי שעלויות אלה אינן ממומנות על-ידי מקור ממשלתי אחר.

לשם מימוש הזכאות על היזמים להגיש בקשה למדען הראשי. הבקשה צריכה לכלול את תוכנית המו"פ, ואת התקציב הנדרש לביצועה כולל הוצאות שכר, הוצאות ישירות והוצאות תקורה בהיקף של 45% מהשכר.

על מגיש הבקשה לצרף לבקשתו מסמכים המעידים על פוטנציאל היצוא של המוצר ועל נכונות השוק העולמי לקלוט את המוצר. הכוונה היא למכתבי התעניינות / מכתבי כוונה המעידים על רצון לרכוש או להפיץ את המוצר מטעם לקוחות או מפיצים בחו"ל.

חברות המגישות בקשה למדען הראשי בפעם הראשונה צריכות לספק גם חוות דעת חשבונאית כלכלית לגבי החברה.

קבלת הזכאות למימון מותנית באישור תוכנית המו"פ ע"י לשכת המדען הראשי.

תהליך אישור הבקשה כולל את השלבים הבאים:

1) הגשת בקשה ותכנית המו״פ ללשכת המדען הראשי על-ידי היזמים.
2) טפסי הבקשה מועברים לוועדת קליטה בלשכת המדען הראשי, הבודקת תקינות ומילוי כל הפרטים הנדרשים, ונותנת מספר לתיק.
3) וועדת הקליטה ממנה בודק מקצועי, לשם קבלת חוות-דעת (ולעתים גם רואה-חשבון). במקביל יוצא מכתב אל היזמים, המודיע על שם הבודק המקצועי (תהליך זה נמשך עד 7 ימים).
4) הבודק המקצועי יוצר קשר עם החברה, בודק את הנושא, ומגיש המלצה לוועדת המחקר (תהליך זה נמשך כחודשיים).
5) וועדת המחקר בלשכת המדען הראשי דנה בבקשה, ומחליטה על גובה ואחוז המענק.
6) לשכת המדען הראשי מעבירה כתב אישור ליזם - אם הבקשה מאושרת, או הודעת דחיה ליזם - אם הבקשה נדחית.

היזם יכול להגיש ערר אם בקשתו נדחתה.

1.2 עידוד תכניות מו״פ

קטגורית סיוע זו מציעה מענקים לתכניות מו״פ, בהתאם לאופי החברה המפתחת ו/או תכנית המו״פ. נבהיר כי למרות שחוק עידוד המו״פ משתמש במונח ״מענק״ - חלה חובת תמלוגים, כמפורט בהמשך.

א. תאור המסלולים

בקבוצה זו נכללים מספר מסלולים, הנבדלים זה מזה לפי אופי החברה ו/או תכנית המו״פ:

1) חברה רגילה - חברה תעשייתית כלשהי;
2) חברה מתחילה - חברה שתוכנית המו״פ היא פעילותה הראשונה והבלעדית ואין לה מקורות מימון פרט להון העצמי של הבעלים;
3) חברה בחממה טכנולוגית;
4) תכנית לפיתוח מוצרים לשימוש צבאי, המיועדים ליצוא (בהתאם למיקום המפעל באזורי פיתוח - ראו הגדרות מפורטות של אזורי הפיתוח בפרק 7 - מרכז ההשקעות);
5) תכנית מו״פ המבוצעת באזור פיתוח א׳ (ראו הגדרות אזורי עדיפות בפרק 7);
6) תמיכה בביצוע מו״פ בקבלנות משנה עבור חברות בחו״ל;
7) תכנית מו״פ לשיפור מוצר קיים.

החברות ו/או התכניות לעיל זכאיות למענקי סיוע עבור תכניות מו״פ, בהיקפים המתוארים בטבלה שלהלן.

הקפי המענקים בסוגים השונים של תוכניות מו״פ

	תוכנית הסיוע	הקף הסיוע
(1)	חברה רגילה / מסלול רגיל	מענק בשיעור 50% מהוצאות המו״פ המאושרות, (60% באזור פיתוח א׳)
(3)	חברה מתחילה *	66% מענק לשנתיים, עד ל-$250,000 לשנה; מעל $250,000 - כמו במסלול הרגיל
(3)	חברה בחממה טכנולוגית	85% מענק לשנתיים עד ל-$150,000
(4)	פיתוח מוצרים צבאיים ליצוא	מפעל באזור פיתוח א׳ - 40% מענק מפעל אחר - 30% מענק
(6)	מו״פ עבור חברות בחו״ל	מענק בשיעור 20%
(7)	מו״פ לשיפור מוצר קיים	מענק בשיעור 30% למוצר אזרחי, ו-20% - למוצר צבאי

חברה מתחילה כהגדרתה בחוק היא חברה שתכנית המו״פ היא פעולתה הראשונית והבלעדית, אין לה מקורות מימון מלבד הון עצמי של מבצעי המו״פ, וועדת המחקר הכירה בה כראויה לעידוד הניתן לחברות מתחילות.

ב. הוצאות מוכרות
תקציב הפיתוח יכול לכלול את ההוצאות העיקריות הבאות. פירוט מלא של ההוצאות המוכרות מופיע בחוברת המפורטת של לשכת המדען הראשי.

1) הוצאות משכורות ותקורה - הוצאות שכר לעובדים הקשורים ישירות בתכנית המו״פ, וכן תקורה המחושבת כאחוז מעלויות השכר והמשתנה מעת לעת (כיום: 45%).
2) עבודות המבוצעות על-ידי קבלני משנה - כולל יועצים, וקבלני משנה בחו״ל.
3) חומרים, רכיבים וציוד מתכלה - הנדרשים למו״פ, לרבות בניית אבות-טיפוס.
4) ציוד קבוע - ציוד ספציפי המשמש אך ורק לצרכי המחקר המדובר.
5) שונות - כגון הוצאות רישום פטנט, רכישת סקרי-שוק מן המדף, הוצאות ממשיות לשימוש במחשב, ועוד.

ג. החזרי הסיוע - תמלוגים
מבצעי תכניות מו״פ שהגיעו ליישום מסחרי מוצלח חייבים להחזיר למדינה את מלוא סכומי המענק שקיבלו, על-ידי תשלום תמלוגים.

התמלוגים מחושבים כאחוז מהיקף המכירות של המוצרים שפותחו בפרוייקט, המשולמים עד לכיסוי מלוא סכום המענק שניתן כשהוא צמוד לדולר. הקף התמלוגים נכון ל-1.1.96 הוא כדלקמן:
- שלוש השנים הראשונות - 3% מהמכירות;
- שלוש השנים הבאות - 4% מהמכירות;
- שנה שביעית ואילך - 5% מהמכירות.

עבור מוצרים בעלי אורך-חיים קצר, רמת ההחזר ההתחלתית היא 4%. לחברות מתחילות ניתנת תקופת דחייה בת שנתיים לתשלומי ההחזר.

1.3 סיוע ל״שלב המעבר״ בין המו״פ לבין היצור והשיווק (מעבר ל-Beta Site)
תכנית זו נועדה לאפשר למפעלים שהשלימו את המו״פ לייצר מספר אבות-טיפוס, שיותקנו באתרי לקוחות פוטנציאליים בעיקר בחו״ל. התכנית מכסה גם הפעלת מתקן גימלון (Pilot Plant בתעשייה הכימית) ליצור דוגמאות ללקוחות, שמטרתן קבלת משוב מהלקוחות על תיפקוד המוצר וגיבוש טיפוס סופי בשל לשיווק.

א. זכאות לסיוע
בקשות לסיוע יכולים להגיש:
- ״מפעלים קטנים״ - מפעלים שסך מכירותיהם בשנת המאזן האחרונה היה עד מליון דולר;
- ״מפעלים בינוניים״ - מפעלים שסך מכירותיהם בשנה האחרונה היה מעל מליון דולר, אך פחות מ-10 מליון דולר.

הזכאות לסיוע מותנית גם בעמידה בקריטריונים אלה:
- תכנית ״שלב המעבר״ מתייחסת לתכנית מו״פ הנמצאת בשלבי סיום, או תכנית מו״פ שהסתיימה במהלך השנתיים האחרונות שקדמו לבקשה לסיוע;

- תכנית ״שלב המעבר״ היא המשך לתכנית מו״פ שאושרה על-ידי וועדת המחקר בלשכת המדען הראשי, או המשך לתכנית מו״פ שבוצעה במימון עצמי ואשר וועדת המחקר החליטה כי בתכנית שבוצעה חדשנות טכנולוגית;

- אבות-הטיפוס יימסרו ללקוחות ללא תמורה, או תמורת סכום כספי סמלי.

בכל מקרה, תכנית ״שלב המעבר״ חייבת באישור וועדת המחקר בלשכת המדען הראשי.

ב. ההטבות

ההוצאה המוכרת ל"שלב המעברי" כוללת בדרך-כלל עלויות אלה:

- בניית אבות טיפוס המיועדים לניסוי לצורך השלמת הדגם הסופי של המוצר;
- התאמה לתקנים בארצות חוץ;
- רישוי המוצר לשיווק בארצות חוץ;
- הפעלת מתקן גימלון (בתעשייה הכימית), לא כולל הוצאות הקמת מתקן הגמלון;
- משלוח אבות-טיפוס לאתרי-ניסוי, ליווי טכני לצורך התקנתם ומעקב אחר הפעלתם;
- הוצאות העסקת יועץ שיווק;
- דמי-רישום פטנטים.

עבור הוצאות אלה, יהיה זכאי "מפעל קטן" למענק בשיעור 50% מההוצאה, ו"מפעל בינוני" - למענק בשיעור 30% מההוצאה.

ג. תמלוגים

כמפורט בסעיף 1.2 (ג) לעיל.

1.4 חקרי ישימות לתכניות מו"פ תעשייתי

מסלול זה נועד לבדוק את הפוטנציאל השיווקי הטמון בפיתוח פרוייקט טכנולוגי חדש, בטרם הושקעו בו סכומים גדולים בשלבי המו"פ והיצור. הבדיקה מתייחסת להיבטים הטכנולוגיים, השיווקיים והכלכליים של התכנית, והיא רלבנטית לכל אחד מהמסלולים שפורטו בסעיף 1.2.

א. תנאים ודרישות

מסלול התמיכה בחקרי-ישימות נועד בעיקר לחברות חדשות או בעלות נסיון מועט במו"פ, אך גם לחברות וותיקות וגדולות, המעוניינות לבחון נושאים חדשים שאינם בתחומי פעילותן השוטפת. היוזמה לביצוע חקר הישימות יכולה להיות של החברה המפתחת, או של וועדת המחקר בלשכת המדען הראשי. וועדת המחקר צריכה לאשר את תכנית חקר הישימות.

חקרי-הישימות יבוצעו על-ידי חברת יעוץ חיצונית, שמתמחה בעריכת סקרים אלה, ומאושרת על-ידי לשכת המדען הראשי. חברת היעוץ המומלצת אינה יכולה להיות קשורה בקשרי בעלות עם החברה בעלת הפרוייקט. משך ביצוע תכנית חקר-הישימות לא יעלה על 6 חודשים.

ב. הטבות

החברה זכאית למענק בסך 50% מהתקציב המאושר לחקר הישימות. עבור חברה מתחילה, המענק הוא בשיעור 66% מתקציב חקר הישימות, אם החקר הוא חלק מתכנית המו"פ.

סך התקציב מוגבל לסכום של $25,000 כאשר חקר הישימות נעשה עבור יבשת אחת.
סך התקציב מוגבל לסכום של $30,000 כאשר חקר הישימות מתפרש על שתי יבשות או יותר.

ג. עידכון חקר הישימות

המדען הראשי מסייע במימון עידכון חקר הישימות לקראת סיום המו"פ. במהלך העידכון נעשית פנייה חוזרת אל גורמי שוק, לצורך קבלת משוב עדכני על המוצר והשוק. העידכון כולל גם הנחיות יותר קונקרטיות לגבי תכנית השיווק.

בקשת העידכון מוגשת למדען הראשי כחלק ומהבקשה להמשך תמיכה במו"פ. התשלומים מבוצעים כנגד קבלת דו"ח מחקר העידכון והקבלות על התשלום.

פרטים נוספים:

לשכת המדען הראשי מבוא המתמיד 4 י-ם

טלפון: 02-220587 פקס: 02-248159

2. חממות טכנולוגיות

החממות הטכנולוגיות נועדו לאפשר ליזמים בעלי רעיונות טכנולוגיים לממש את רעיונותיהם, ולבנות עסק מסחרי המבוסס על רעיונות אלה. תקופת הפעילות בחממה מגדילה באופן ניכר את סיכויי היזם לגייס השקעה פיננסית, להתחבר לשותף אסטרטגי, ולצאת מהחממה כעסק עצמאי.

ישום תכנית החממות החל בתקופת שיא העליה מברית המועצות, בראשית שנות ה-90. התכנית פתוחה לכל היזמים המתחילים, ישראלים וותיקים ועולים חדשים כאחד. אולם, החממות מעניקות טיפול מיוחד ליזמים עולים. ואמנם, רוב המועסקים בחממות הטכנולוגיות הם עולים חדשים.

התכנית מנוהלת על-ידי לשכת המדען הראשי במשרד התמ"ס. כל חממה טכנולוגית פועלת כאירגון עצמאי, המונחה ומנוהל על-ידי מועצת מנהלים היכולה לתרום מנסיון חבריה להצלחת הפרוייקטים.

במסגרת החממה מקבל היזם:

- מקום פיזי;
- הכוונה מקצועית, טכנולוגית ועסקית;
- תמיכה כספית עד לשלב הפיתוח בו ניתן לגייס השקעות ולהכניס שותפים מסחריים.

2.1 זכאות

הקריטריונים לאישור קבלת פרוייקט לחממה:

- תכנית מו"פ המבוססת על רעיון טכנולוגי שיש בו חדשנות;
- הפרוייקט נועד לפיתוח מוצר בעל פוטנציאל שיווקי המיועד ליצוא;
- היזם הוא מתחיל, בראשית צעדיו.

צוות הפיתוח לפרוייקט אופייני כולל 3-6 אנשי פיתוח.

שהות פרוייקט בחממה מוגבלת לשנתיים. בתקופה זו אמור היזם לקדם את הרעיון למצב בו תהיה כבר הגדרת מוצר ברורה, תוכח ישימות טכנולוגית ושיווקית, יהיה אבטיפוס או דגם עובד, תהיה תכנית עסקית מסודרת, והפרוייקט יהיה בשל להשקעה מסחרית ו/או להצטרפות שותף אסטרטגי וותיק בתחום.

בתום השנתיים צריך היזם להיות מסוגל להמשיך בכוחות עצמו, אם צריך, תוך הזדקקות למסלולי תמיכה רגילים של המדינה, וכמובן להשקעות חיצוניות.

במהלך השהות בחממה, חלוקת הבעלות היא לפחות 50% ליזם, לפחות 10% לעובדים שאינם היזמים, עד 20% לממנן משלים ועד 20% - לחממה. כל דילול עתידי יבוצע על בסיס זה.

2.2 הטבות

התמיכה הכספית הניתנת לעסק כוללת מימון של עד 85% מתקציב בסך 530,000 ש"ח לשנה. כלומר, התמיכה השנתית יכולה להגיע עד 450,000 ש"ח לשנה, ובסך-הכל 900,000 ש"ח למשך שנתיים.

בנוסף, נותנת החממה ליזם את השרותים הבאים:

- סיוע בבדיקת ישימות טכנולוגית ושיווקית;
- סיוע בהכנת תכנית המו"פ;
- סיוע בגיוס צוות המו"פ ובאירגונו;
- הדרכה, הכוונה ובקרה מקצועית וניהולית;
- שרותים אדמיניסטרטיביים, תחזוקה, רכש, ויעוץ משפטי;
- סיוע בגיוס כספים ובהתארגנות לשיווק.

2.3 תמלוגים

מנהלת החממה נתמכת תקציבית על-ידי לשכת המדען הראשי במשרד התמ"ס. בדומה למענקים אחרים הניתנים על-ידי המדען הראשי, החזר המענק מבוצע באמצעות תמלוגים המחושבים כאחוז מהמכירות - אם אמנם הפרוייקט מגיע לשלב הצלחה מסחרית (ראו פרק 1).

פרטים נוספים:

מינהל החממות ליזמות טכנולוגיות, רחוב המרד 29, תל-אביב

טלפון: 03-5103941 פקס: 03-5173734

רשימת החממות הטכנולוגיות

שם החממה	מנהל	כתובת	טלפון	פקס
המרכז ליזמות טכנולוגית בגולן	אלישע ילין	ת.ד. 12 קצרין	06-962561	06-962564
מיט"ב מרכז יזמות טכנולוגית בע"מ	דורון פלג	ת.ד. 408 קרית שמונה, ד.נ. גליל עליון 10200	06-959311	06-959313
חממה טכנולוגית כנרות - צמח מפעלים אזוריים	חיים להט	צמח מפעלים, עמק הירדן 15132	06-709018	06-709014
ניות - מרכז ליזמות טכנולוגית	דן רוגל	ת.ד. 732 נצרת עלית 17106	06-564092	06-566735
חממה לניהול יוזמות טכנולוגיות משגב	אליהו שטרן	ד.נ. משגב 20179	04-9906793	04-9906355
חממת אופק לעולה - יוזמות העמק	אלי אנגלדר	מפעלי העמק, ת.ד. 73 מגדל העמק 10550	06-542580	06-543082
אלתם - חממה טכנולוגית בע"מ	יוסי טורכספא	קרית תעשיות מדע חיפה	04-8550485	04-8550372
חממת הטכניון ליזמות עולים	זהר גנדלר	פארק מדע, הטכניון, חיפה	04-8308333	04-8210531
חממת ל.נ. יזמות טכנולוגית	קלרה אורן	ההסתדרות 99, מפרץ חיפה	04-8422299	04-8422550
יוזמות - מרכז למו"פ בגרנות	אברהם אפורי	מפעלי גרנות חדרה, ד.נ. חפר 38100	06-321390/1	06-321392
עמותה למו"פ נתניה	אביר מולד	פארק תעשיה פולג, נתניה דרום	09-851116	09-851090
י.ט.ב - העמותה לעידוד יזמות טכנולוגית באריאל	נפתלי רז	ת.ד. 3, ד.נ. אפרים, אריאל 44820	03-9364754	03-9366873
חממת רד-רמות	ד"ר אבשלום חורן	רחוב קציר 2 א', תל השומר, רמת גן 52656	03-6350002	03-5341650
חממה ליזמות טכנולוגית - קרית ויצמן	ד"ר שמואל ירושלמי	בנין רב תכליתי מס.3, פארק המדע, קרית ויצמן, נס-ציונה	08-409086	08-408085
ניצנים מרכז יזמות בע"מ	דוד בנית	ממ"ג - שורק, יבנה 70600	08-9434415	08-8434798
אשקלון תעשיות ידע (א.ת.י)	ד"ר יצחק עזרן	רח' האופה 7 א.ת. דרומי, אשקלון	07-711852	07-711855
מיני"מ חממה טכנולוגית - נגב מערבי	דב הינוך	ת.ד.321 נווה דקלים 79779	07-846079	07-847982
חממת תוכנה - ירושלים	לאון ספרד	ת.ד. 45125 , ירושלים 91450	02-870012	02-870015

פתיר - מחקר ופיתוח - ירושלים	יואל ורשבסקי	ת.ד. 16031 ירושלים 91160	02-751123	02-751195
מרכז יזמות טכנולוגי - הי-טק	ירמי אגרט	אינטל, ירושלים ת.ד. 45010 ירושלים 91450	02-870710	02-812386
מופ"ית ביהודה	מנחם לבני	ת.ד. 80 קרית ארבע 90100	02-9963880	02-9961571
מרכז טכנולוגיה מתקדמת בקרית גת (מ.ט.מ.ג.)	רפי ברום	דרך התעשיה 69/4, קרית גת 82000	07-811762	07-811763
מרכז טכנולוגי אופקים	דוד דולב	ת.ד. 633 אופקים	07-960641	07-926581
מעיין - מרכז לעידוד יזמות בנגב	לסלי-אן רובינשטיין	רחוב יהושע הצורף 15, באר שבע	07-231212	07-231246
חממה טכנולוגית ערד	יוסף דר	ת.ד. 1244 ערד	07-952579	07-952693
מט"ע - מרכז טכנולוגיות עתידיות, פארק תעשיתי תמ"ד	דוד דלבר	ד.נ. ערבה (ליד דימונה)	07-558796	07-556106
עם-שב - שדה בוקר	מנשה ברק	מדרשת שדה בוקר 84990	07-565726	07-558068

3. מתימופ - מרכז התעשייה הישראלית למחקר ופיתוח

מתימופ הינה עמותה ציבורית אשר מטרתה לסייע ליזמים ומפעלים לקדם ולפתח רעיונות טכנולוגיים חדשניים ולהביאם לכלל מימוש עסקי. מתימופ הוקמה על-ידי התאחדות התעשיינים, איגוד התעשייה הקיבוצית וחברת העובדים, בשיתוף פעולה עם משרד התמ"ס.

מתימופ עוסק בעיקר בתחומים הבאים :

1) מרכז מידע - איתור גורמים לשת"פ;
2) תכנית מגנ"ט - סיוע במימון מו"פ גנרי ;
3) יזום שת"פ טכנולוגי בינלאומי וסיוע במימון פרוייקטי מחקר ;
4) הדרכה.

בנוסף, למתימופ אחריות מנהלית על מ.ס.ר (ראו פרק 5), והוא שותף בהפעלת תכנית בשן לעולים (ראו פרק 6).

3.1 מרכז מידע - סיוע באיתור משקיעים ואיתור גורמים לשת"פ

מתימופ מפעילה מרכז מידע ממוחשב ובו מידע על פרוייקטים טכנולוגיים ישראלים המחפשים משקיעים. המידע אודות פרוייקטים אלה מועבר למשקיעים פוטנציאליים בחו"ל על-ידי דו-ירחון המופץ ללקוחות נבחרים, הצגת פרוייקטים לשת"פ בירידים להעברת טכנולוגיות וכן באמצעות האינטרנט.

3.2 תכנית מגנ"ט - סיוע במימון מו"פ גנרי

תכנית מגנ"ט (מו"פ גנרי טרום תחרותי) נועדה לעודד קבוצות של חברות בתחומים עתירי-ידע לחדור ולאמץ טכנולוגיות שלא היו קיימות עד כה בארץ. במסגרת פרוייקט זה מוענקים מענקים בגובה של 66% מתוכנית המו"פ ללא צורך בהחזר.

תכנית מגנ"ט מסייעת למו"פ המתבסס על שיתוף-פעולה בין מספר חברות תעשייתיות ומוסדות מחקר (אחד לפחות), המתאגדים כקונסורציום. השיתוף מתממש על-ידי הקמת קבוצות עבודה משותפות ומרכז מידע וידע. הוא מתבטא משפטית בהסכם בין חברי הקונסורציום.

החברות התעשייתיות נהנות ממענק פיתוח בשיעור 66%, הפטור מהחזר תמלוגים, וכן בהכרת הוצאות רבות יותר כזכאיות למענק.

תקציב המחקר של השותף האוניברסיטאי מכוסה במלואו (100%) על-ידי הקונסורציום. השותף האוניברסיטאי, בניגוד לחבריו התעשיינים, זכאי לתמורה כספית (תמלוגים) מהחברים התעשיינים; זאת אם כתוצאה ממחקרו יווצר פטנט, ואם וכאשר המוצרים המגלמים פטנט זה יימכרו.

3.3 יזום שת״פ טכנולוגי בינלאומי וסיוע במימון פרוייקטי מחקר

בשנים האחרונות נחתמו הסכמים לשיתוף פעולה טכנולוגי דו-צדדי בין ישראל למדינות רבות, אשר במסגרתם הוקמו קרנות דו-לאומיות. המדינות עמן נחתמו הסכמים הן קנדה, צרפת, הולנד, ספרד, פורטוגל ואוסטריה. בנוסף מתימופ נמצאת בשלבי סיכום של הקמת קרן משותפת עם סינגפור, והסכמי תמיכה מקבילה עם בלגיה, הודו ואירלנד.

הסכמי התמיכה המקבילה נועדו לעודד שיתוף פעולה בין חברות משתי המדינות. ההסכמים מבטיחים שכאשר המדען הראשי מאשר סיוע לפרוייקט עבור חברה ישראלית, הגוף המקביל במדינה הזרה יתמוך אוטומטית בחברה השותפה לפרוייקט בארצו, ולהפך (כלומר, הסכמים אלה אינם מהווים מקור מימון ישיר נוסף לחברה הנתמכת כבר על-ידי המדען הראשי).

הקרנות הדו-לאומיות מציעות מכשיר מימון נוסף. באמצעות קרנות אלה ניתנים מענקים בשיעור של 50% מתוכנית מו״פ משותפת של חברות ישראליות וחברות מהמדינה השניה. בכל הקרנות הללו קיימת חובת החזר המענק על-ידי תמלוגים. עיקרון פעולתן של קרנות אלה דומה לזה של קרן בירד (ראו סעיף 4.1).

כמו-כן, נחתם לאחרונה הסכם בין ישראל והאיחוד האירופי המאפשר שותפות של חברות ישראליות ב-EUREKA (התוכנית המרכזית באירופה לשיתופי פעולה במו״פ), ובתוכנית המסגרת הרביעית למחקר ופיתוח באירופה.

מתימופ הוא הגוף שהוסמך לפעול למימוש הסכמים אלה. מתימופ מיישמת זאת על-ידי איתור פרוייקטים בעלי פוטנציאל, יזום משלחות ישראליות למפגשי שת״פ, יזום הבאת משלחות מחו״ל לארץ, יצירת שותפויות, ותאום בין חברות ישראליות וזרות לניצול ההסכמים.

פירוט על קרנות המחקר הדו-לאומיות והרב-לאומיות מופיע בפרק הבא.

3.4 הדרכה

מתימופ יוזמת ימי-עיון בנושאי מו״פ וניהול מתקדם.

פרטים נוספים:

מתימופ, רחוב המרד 29, תל-אביב

נושא	איש קשר	טלפון	פקס
מתימופ	כללי	03-5170150	03-5106724
מידע על פרוייקטים טכנולוגיים	יהודה מנס / ד״ר שי כהנא	03-5170150	
קרנות מחקר דו-לאומיות	עזי המר, הממונה על קשרי- חוץ בלשכת המדען הראשי (פועל במתימופ)	03-5175930	03-5175905
תכנית מגנ״ט	אהוד אורגיל (מנהל התכנית)	5173668	
תכנית בשן	ולדימיר רובין	03-5662046	
הדרכה	דליה רבן וולרשטיין	03-5170159	

4. קרנות ותכניות מו"פ דו-לאומיות ורב-לאומיות

כל הקרנות וההסכמים המתוארים בפרק זה, למעט קרן בירד ו-ECIP, מופעלים בישראל על-ידי מתימופ (ראו פרק קודם).

4.1 הקרן הדו לאומית ישראל-ארה"ב למו"פ תעשייתי (קרן BIRD)

קרן בירד הוקמה לשם עידוד שיתוף פעולה תעשייתי בין חברות ישראליות ואמריקאיות. במסגרת הקרן ניתנות הטבות לשותפויות פוטנציאליות בין חברות ישראליות ואמריקניות בתחום ההי-טק. בקרן הושקעו 110 מליון דולר ע"י ממשלות ישראל וארה"ב.

א. תנאי זכאות

- פרוייקט מו"פ תעשייתי למוצר אזרחי, ההופך מחקר למוצר בר-שיווק;
- הפרוייקט נעשה בשיתוף פעולה על-ידי חברה ישראלית רשומה, וחברה אמריקאית;
- לפרוייקט סבירות טכנולוגית גבוהה;
- לפרוייקט סבירות כלכלית-עסקית גבוהה.

ב. ההטבות

קרן בירד מציעה הטבות בצורת מענק של 50% מהוצאות המו"פ המשותפות לשתי החברות (הישראלית והאמריקאית), עד לתקציב מירבי מצטבר בסך 1.5 מליון דולר לשלוש שנים.

הקרן מציעה שני מסלולי הטבה, עבור פרוייקטים קטנים ועבור פרוייקטים גדולים, כמתואר בטבלה הבאה.

	פרוייקט קטן	פרוייקט גדול
תקרת מענק שנתית	$100,000	$1,300,000
תקופת התמיכה	שנה אחת	עד 3 שנים
תקרת תיקצוב לחקר ישימות	0	$30,000

המימון ניתן על בסיס שנתי, ובמהלך השנה: שליש עם חתימת החוזה, שליש עם הגשת דו"ח חצי-שנתי, ושליש עם הגשת דו"ח שנתי.

ההוצאות המוכרות על-ידי קרן בירד כוללות:

- עלות עבודה ישירה הכרוכה בביצוע המו"פ: שכר עבודה, נלוות וסוציאליות;
- חומרים מתכלים המשמשים לביצוע תכנית המו"פ;
- העסקת קבלני משנה ויועצים לצורך תכנית המו"פ;
- הוצאות נסיעה בארץ ובחו"ל הנדרשות לצורך ביצוע המו"פ ולצורך מגעים עם השותפים האמריקאים;
- הוצאות לעיבוד נתונים ושימוש במחשב הדרושות לצורך תכנית המו"פ;
- הוצאות שונות אחרות, כגון רישום פטנטים, עמידה בתקנים;
- עלות רכש ציוד קבוע המשמש לתכנית המו"פ;
- הוצאות תקורה - 25% מעלות עבודה ישירה (אחוז קבוע ללא קשר להוצאות בפועל);
- הוצאות הנהלה וכלליות - 5% מכלל ההוצאות הישירות בפרוייקט (ללא קשר להוצאות בפועל);
- הוצאות לקידום השיווק, כגון מחקרי שוק והשתתפות בתערוכות;
- הוצאות ראשונות בהצגת המוצר לשוק.

ג. החזרי תמלוגים
אם אמנם תכנית המו"פ מצליחה, היזמים נדרשים להחזיר לקרן 150% מהמענק, באמצעות תמלוגים מהמכירות לפי הפרוט הבא :

- 2.5% מהמכירות בשנה הראשונה למכירות ;
- 5% לשנה עד להחזר 100% מהמענק ;
- 2.5% עד להחזר 150% מהמענק.

<u>לפרטים נוספים:</u>
קרן בירד - הקרן הדו-לאומית ישראל-ארה"ב
רחוב תבואות הארץ 3, תל אביב
טלפון: 03-6470710 פקס: 03-6498341

<u>ECIP 4.2 - קרן האיחוד האירופאי לעידוד שותפויות</u>

קרן ECIP (European Community Investment Partners) הוקמה על-ידי האיחוד האירופאי, כדי לעודד מיזמים משותפים בין יזמים מקומיים ליזמים ממדינות האיחוד האירופאי. הקרן מציעה סיוע פיננסי במספר צורות להקמת מיזמים משותפים.

עיקר הסיוע מיועד להשקעות בסדר-גודל בינוני, בענפי התעשייה, השרותים, החקלאות והבניה. ניתנת עדיפות לפרוייקטים הקשורים באיכות הסביבה.

הטבלה הבאה מציגה את מסלולי הסיוע העיקריים הרלבנטיים ליזמים / יצואנים.

קטגוריה	מטרת המימון	זכאים פוטנציאליים	סוג המימון	סכום המימון (אלפי ECU)	מגבלות
1	זיהוי פרוייקטים ושותפים פוטנציאליים	מוסדות פיננסיים, אגודות מקצועיות, ועוד (אך לא יזמים פרטיים)	מענק	עד 100	עד 50% מעלות ההשקעה
2	תמיכה בפעולות קודמות להקמת מיזם משותף (כגון בדיקות ישימות, בנית אבטיפוס)	יזם ישראלי + הצהרת כוונות מטעם שותף אירופאי ביחס לפרוייקט מוגדר	מקדמה ללא רבית (צמודה ל-ECU), היכולה להפוך להשקעה של הקרן בהון עצמי	עד 250	עד 50% מעלות ההשקעה
3	השקעה בהון עצמי של המיזם המשותף	מיזם משותף למשקיע ישראלי ומשקיע אירופאי	השקעה בהון עצמי, או הלוואת בעלים	עד 1,000	עד 20% מההון העצמי
4	הכשרה מקצועית, התמחות בניהול ופיתוח משאבי אנוש	מיזם משותף למשקיע ישראלי ומשקיע אירופאי	הלוואה ללא רבית צמודה ל-ECU	עד 250	עד 50% מעלות ההשקעה

תקרת המימון שניתן לקבל משלוש הקטגוריות 2,3,4 ביחד הוא 1 מיליון ECU, כשכולן יחד מיועדות לתמיכה בפרוייקט יחיד.

הקרן פועלת באמצעות מוסדות פיננסיים, אשר דרכם ניתן להגיש את הבקשה למימון. בישראל מונו שני הבנקים הגדולים, בנק הפועלים ובנק לאומי, כמוסדות פיננסיים מאושרים של האיחוד האירופאי בישראל. יזם שיש בידו פרוייקט מתאים יפנה אל אחד משני הבנקים.

פרטים נוספים:
בנק הפועלים, ההנהלה הראשית, מחלקת אשראי לתעשייה,
שדרות רוטשילד 45, תל-אביב
מר יוסי שוורץ, מר אלי מענה או גברת אורנה שמר
טל. 03-5674414, 03-5674765, 03-5676517
וכן בסניפי הבנק

בנק לאומי
גב' שלומית לוטם
טל. 03-5149903 , פקס 03-5148636

4.3 EUREKA- התוכנית האירופאית לשיתופי-פעולה טכנולוגיים

תכנית זו נועדה לחזק את התחרותיות של חברות אירופאיות, על-ידי עידוד שיתופי פעולה בפיתוח טכנולוגיות מתקדמות. בתכנית חברות כ-20 מדינות אירופה, וישראל היא חברה-נלווית.

EUREKA מסייעת לחברות ולמוסדות מחקר לעצב מיזמים משותפים עתירי-ידע ומכווני שיווק. חסות זו מעניקה לפרוייקטים מעמד טכנולוגי וניהולי גבוה, המבטיח פוטנציאל רב.

EUREKA אינה מסייעת במימון, ומהמשתתפים מצופה לגייס מימון בעצמם. אולם, במקרים רבים יש לפרוייקטים בחסות EUREKA גישה לגיבוי פיננסי ממשלתי.

מתימופ, האחראית על EUREKA בישראל, מקבלת מידע שוטף על הפרוייקטים הניזומים תחת EUREKA, ומעבירה את המידע אל חברות ישראליות מתאימות. מתימופ מארגנת גם השתתפות חברות ישראליות מועמדות בארועי EUREKA, ומעבירה מידע על הצעות ישראליות לפרוייקטים אל רשת EUREKA.

א. תנאי השתתפות

כדי לקבל את חסות EUREKA, פרוייקט צריך לענות על דרישות אלה:
- לפחות שני שותפים מהארצות המשתתפות בפרוייקט;
- הבטחת התקדמות טכנולוגית מהותית עבור מוצרים או שרותים אזרחיים;
- בעל פוטנציאל שיווקי מהותי לכל השותפים;
- בעל משאבים טכנולוגיים, ניהוליים וכספיים מספיקים ומתאימים.

חברות ישראליות יכולות להצטרף לפרוייקטים קיימים של EUREKA, בתנאי שתרומתם היא בעלת חשיבות מהותית, וכל השותפים הקיימים לפרוייקט מסכימים להצטרפות.

ב. תהליך ההצטרפות

- העברת פרטי הבקשה אל מתימופ, על-גבי טפסים מיוחדים (אם יש צורך באיתור שותפים פוטנציאליים, מתימופ מסייעת בכך);
- מתימופ ולשכת המדען הראשי עורכים הערכה ראשונית של הבקשה, כדי לאשר את קידומה;
- מתימופ מעבירה פניה אל EUREKA, וזו מחליטה על קידום טיפול או דחיה;
- השותפים למיזם מארגנים את הבסיס הניהולי והמימוני לפרוייקט;
- השותף הישראלי מעביר בקשה לסיוע מו"פ ללשכת המדען הראשי, וכפוף לקבלת אישור - מתימופ מודיעה ל-EUREKA על הסכמת ישראל למתן תמיכה;
- במקביל, השותפים האירופאים פועלים באותו אופן בארצותיהם;
- לאחר שהפרוייקט מאושר על-ידי לפחות שתי ארצות, EUREKA מפיצה את פרטיו בין כל הארצות השותפות, כדי לאפשר לשותפים נוספים להצטרף;
- לאחר קבלת כל האישורים, הפרוייקט זוכה ל-EUREKA סטטוס.

4.4 תוכנית המסגרת הרביעית של האיחוד האירופי

תוכנית המסגרת הרביעית הנה תוכנית המחקר המרכזית של האיחוד האירופי, ותקציבה הוא מיליארדי דולר. בתוכנית המסגרת הוגדרו כיווני מחקר ספציפיים שאותם מעוניין האיחוד לקדם כאשר כל תחום תוקצב בנפרד.

ההשתתפות בתוכנית מותנית בשיתוף פעולה של לפחות שלוש חברות. במסגרת התכנית מוצע לחוקרים מענק בשיעור של 50% מתוכנית המחקר בהתאם לכללים שנקבעו ע"י מוסדות האיחוד.
במסגרת החתימה על הסכם הסחר החדש בין ישראל לאיחוד האירופי הורשו חברות ישראליות להצטרף לתוכנית המחקר בתנאים זהים לאלו של חברות אירופיות בכל התחומים למעט אנרגיה אטומית. כאמור, פעילות החברות הישראליות בתוכנית זו מרוכזת על-ידי מתימופ.

4.5 הסכמי תמיכה מקבילה

הסכמים אלה מעודדים פרוייקטי פיתוח משותפים לחברות ישראליות והולנדיות. הפרוייקטים הנתמכים על-ידי הסכמים אלה צריכים להתבצע במשותף, באופן שווה, על-ידי חברה זרה וחברה ישראלית, ולערב חדשנות וסיכון טכנולוגי.

ההסכם מבטיח שאם לשכת המדען הראשי מאשרת מענקי מו"פ לחברה הישראלית השותפה לפרוייקט הפיתות, הגוף המקביל במדינה הזרה יאשר אף הוא את המענק לחברה שבארצו. ולהפך: אם המדינה הזרה מאשרת מענקי מו"פ לחברה הזרה, גם המדען הראשי בישראל יאשר מענק מו"פ לחברה הישראלית השותפה לפרוייקט.

לישראל הסכמי תמיכה מקבילה עם צרפת, הולנד, ספרד, פורטוגל ואוסטריה. בנוסף, מתימופ נמצאת בשלבים מתקדמים של חתימת הסכם עם בלגיה, אירלנד והודו.

פרטים נוספים על תכנית זו ניתן לקבל במתימופ.

4.6 CIIRDF - הקרן הקנדית-ישראלית למו"פ

CIIRDF (Canada-Israel Industrial R&D Foundation) הינה קרן דו-לאומית למימון פרוייקטי מו"פ המבוצעים במשותף על-ידי חברות ישראליות וקנדיות.

הקרן תומכת בפרוייקטים טכנולוגיים משותפים בהם לפחות 30% מפעילות המו"פ מבוצעת באחת המדינות, ישראל או קנדה.

גובה המענק הוא 50% מההוצאה למו"פ המוכרת על-ידי הקרן.

פרטים נוספים על הקרן ניתן לקבל במתימופ.

בנוסף, מתימופ נמצאת בשלבים מתקדמים של חתימת הסכם על הקמת קרן במתכונת דומה עם סינגפור.

פרטים נוספים:
מתימופ, רחוב המרד 29, תל-אביב, טל. 03-5170150

קרנות מחקר דו-לאומיות:
עזי המר, הממונה על קשרי-חוץ בלשכת המדען הראשי
טל. 5175930, פקס. 5175905

5. מרכז סיוע לרעיונות - מ.ס.ר

5.1 תאור כללי

מ.ס.ר הוא גוף ציבורי שמטרתו לסייע לממציאים וליזמים טכנולוגיים מתחילים לפתח רעיונות בעלי פוטנציאל עסקי, ולהביאם לידי יישום.

מ.ס.ר הוקם ביוזמת ממשלת ישראל, והוא מסונף למתימופ (ראו פרק 3). המרכז פועל בפיקוח של וועדת היגוי, המורכבת מנציגי משרד התמ"ס, משרד האוצר, משרד המדע והטכנולוגיה, והמשרד לקליטת עליה.

השירותים העיקריים שמ.ס.ר מציע לממציאים הם:

- בדיקה ראשונית של הכדאיות הכלכלית ושל הישימות הטכנולוגית של ההמצאה, ועריכת מחקרי ישימות ובדיקות כלכליות מורחבות באמצעות יועצים חיצוניים;
- הפניה לקרן מענקים לממציאים, לשם מתן מענקים (ראו להלן);
- סיוע באיתור משקיעים ושותפים פוטנציאליים בארץ ובחו"ל;
- יעוץ משפטי הניתן על-ידי מומחה לפיתוח ומסחור המצאות;
- מאגרי מידע ממוחשבים בנושא פטנטים וטכנולוגיה.

במהלך הפניה למ.ס.ר חייב היזם להוכיח כי ההמצאה שהגיש הנה ראשונית ויחודית. לשם כך ניתן להסתייע במאגרי המידע של מ.ס.ר (עלות הבדיקה - 50 ש"ח לשעה). יזם אשר הוכיח את ייחודיות המצאתו זכאי להנות מהבדיקה הראשונית והבדיקה הכלכלית ללא כל תשלום.

מ.ס.ר גם עורך סדנאות הדרכה לממציאים, שמטרתן הקניית ידע לממציאים וליזמים על בעיות בתהליך מיסחור המצאות, ודרכים לפתרון בעיות אלה.

תאור התהליך

עם פניית הממציא נפתח תיק לפרוייקט, ומתמנה רפרנט מקצועי לטיפול בבקשה. הרפרנט מרכז את כל הפעילות הקשורה לפרוייקט, ומשמש איש קשר בין הממציא לבין מ.ס.ר.

ממציא אשר הצעתו נמצאה מתאימה לטיפול מ.ס.ר, מופנה למרכז המידע של מ.ס.ר לביצוע סקר מידע. ממצאי הסקר מועברים לבדיקה של עורך פטנטים, לצורך הערכת סיכויי הרעיון להרשם כפטנט.

במקביל מבצע הרפרנט הערכה ראשונית של הישימות הכלכלית והטכנולוגית של הפרוייקט. אם נדרשת בדיקה יותר מקיפה, ממליץ הרפרנט על עריכת בדיקה כלכלית מורחבת. במקרים מיוחדים הוא מזמין חוות דעת מיועץ חיצוני המומחה בתחום.

בשלב זה מוצג הרעיון לפני הוועדה המקצועית של מ.ס.ר, אשר מגבשת חוות-דעת על סיכויי הפרוייקט, וממליצה על דרכים לקידומו.

לסיכום שלב זה מוציא מ.ס.ר דו"ח, אשר מסייע לממציא בפנייתו למשקיעים פוטנציאליים. הדו"ח גם משמש את הנהלת הקרן לעידוד מחקרים קדם-תעשייתיים (ראו להלן), בבואה להחליט על מתן מענק לממציא.

לאחר שההמצאה מפותחת לשלב בו ניתן להציגה לפני משקיעים פוטנציאליים, תאור ההמצאה מופץ (בתאום עם הממציא) בקרב משקיעים אלה. מ.ס.ר מקשר בין משקיעים ושותפים פוטנציאליים לבין הממציא, ודואג גם למתן יעוץ משפטי מתאים.

5.2 קרן מענקים לממציאים

קרן המענקים לממציאים הוקמה ביוזמת לשכת המדען הראשי במשרד התמ״ס, ומופעלת על-ידי מ.ס.ר.

קרן זו נותנת מענקים בהיקף של עד $25,000 לפרוייקטים מצטיינים, לצורך בניית דגם ראשוני לשם המחשת הרעיון, רישום פטנט, והכנת תוכנית עסקית.

א. זכאות

הקריטריונים העיקריים המשמשים להערכת רעיון הם:

- חדשנות טכנולוגית, ישימות טכנולוגית, וסיכויים לקבלת פטנט;
- הפוטנציאל העסקי של הרעיון;
- ההשכלה והנסיון של הממציא בתחום מקצועי רלבנטי, וכן נסיון עסקי;
- מידת המחויבות של הממציא למימוש הרעיון;
- התרומה הפוטנציאלית של מ.ס.ר לקידום הרעיון.

ב. הטבות

גובה הסיוע נקבע על-ידי וועדת הקרן, בהסתמך על חוות הדעת של הבודק המקצועי, ובהתחשב בצרכי המחקר לפי שיקול הוועדה. סכומי הסיוע הם כדלקמן:

- רישום פטנט - עד תקרת סיוע של $2,000;
- הכנת תכנית עסקית/ סקר שוק - עד תקרת סיוע של $3,000;
- בניית דגם / אבטיפוס - עד תקרת סיוע של $7,000.

בכל מקרה, הסיוע לא יעלה על 80% מההוצאות בפועל. ההוצאות המוכרות כוללות:

- רכישת חומרים וציוד הנחוצים למחקר;
- קניה / השכרה של ציוד קבוע תכליתי הנדרש לצורך המחקר (רכישת ציוד רב-תכליתי, כגון מחשב, אינה מוכרת);
- ביצוע סריקות פטנטים, ותשלום אגרת רישום פטנט;
- עבודת יועצים המלווה בדו״ח מסכם, בנושאי רישום פטנט, תכנית עסקית, חקר ישימות, חקר שווקים, וכדומה;
- הוצאות אחרות לפי החלטת הקרן.

וועדת הקרן רשאית, כאמור, לאשר מענק מוגדל של $25,000 לפיתוח רעיון העונה לדעת הבודק והוועדה על דרישות ״מצוינות״.

ה״מצוינות״ נקבעת על-סמך עמידת הרעיון בכל הקריטריונים לזכאות שפורטו לעיל, בציון גבוה במיוחד. עם-זאת, קבלת מענק מוגדל מותנית בתקציבי הקרן.

ג. תהליך הגשת הבקשה

- את הבקשות יש להפנות למ.ס.ר על טפסים מיוחדים, בצירוף מסמכים נלווים.
- הפונה יעבור במ.ס.ר תהליך רישום ובחינה כמפורט בסעיף 5.1.
- הבקשה מובאת לדיון בוועדת הקרן, בצירוף חוות הדעת של הבודק המקצועי, אשר מאשרת את הבקשה (באופן מלא או חלקי), או דוחה אותה.

<u>פרטים נוספים:</u>

מ.ס.ר - מרכז סיוע לרעיונות, רח' החשמל 33, תל אביב
טלפון: 03-5604525 פקס: 03-5661267

אריה ברק - רכז תחום אלקטרוניקה ומחשבים
איתן גוברמן - רכז תחום הנדסת מכונות וחומרים
ד״ר יעקב פלצקר - רכז תחום רפואה וביוטכנולוגיה.

6. תכנית בשן

תכנית בשן הוקמה עלי-ידי הממשלה, כדי לסייע בישום וקידום רעיונות והצעות לפרוייקטים טכנולוגיים של מדענים ומהנדסים עולים חדשים. התכנית מסייעת ליזמים עולים להקים מסגרות לישום הרעיונות הטכנולוגיים שלהם, או לצירוף יזמים עולים אל מסגרות טכנולוגיות הקיימות בארץ.

בהפעלת התכנית שותפים משרד הקליטה, משרד התמ״ס, משרד האוצר, איגוד התעשייה הקיבוצית, התאחדות התעשיינים, ומתימופ.

בנוסף לסיוע ליזמים עולים, תכנית בשן מחזיקה גם מאגר מידע על פרוייקטים ועל מדענים עולים. תכנית בשן מאפשרת לתעשיינים לעיין בהצעות לפרוייקטים אלה, וגם להיעזר בידע של מדענים עולים בתחומים יחודיים.

6.1 אופן הפעילות

על היזמים לפנות אל נציגי תכנית בשן, הפרוסים ברוב הערים המרכזיות בארץ. כל נציגות מהווה סניף עצמאי לסיוע ליזמים העולים (ראו טבלה בסוף פרק זה).

עם הפניה נפתח ליזם תיק. הנציגות מראיינת את היזם, מסייעת לו באיסוף מידע משלים, מבהירה לו דרכי טיפול וסיוע ומכוונת אותו אל גורמים מתאימים.

בתום שלב זה מועבר התיק המלא לבחינת היבטים טכנולוגיים ושיווקיים על-ידי יועצים מומחים.

עם סיום הבחינה מתקבלת החלטה על המשך הטיפול ועל דרכי הטיפול המומלצות לקידום הפרוייקט. דרכי הטיפול המוצעות על-ידי נציגויות בשן הן:

- הפניה לגורמי תעשייה בארץ או בחו״ל, לצורך פיתוח הפרוייקט במסגרות טכנולוגיות קיימות;
- הפנייה לחממות טכנולוגיות לפיתוח הפרוייקט המוצע (ראו פרק 2);
- הפנייה אל מ.ס.ר לקבלת סיוע כספי לרישום פטנט, בניית אבטיפוס, וכדי (ראו פרק 5);
- הצמדת מלווה שיווקי, במימון בשן, לקידום ולישום מסחרי / שיווקי של הפרוייקט המוצע (מסלול זה יחודי לתכנית בשן).

6.2 שרותי תכנית בשן

א. מידע והכוונה

כל נציגות אזורית של תכנית בשן מספקת ליזמים סיוע והכוונה לגבי אפשרויות קידום הפרוייקט, כגון מסגרות לשיתוף פעולה, מסלולי תמיכה כספית, צורות לגיוס הון, שותפים אסטרטגיים אפשריים, הכוונה לחממות טכנולוגיות, ועוד.

ב. בחינת ההצעה

כל הצעה לפרוייקט המוגשת לבדיקה עוברת תהליך מיון קפדני, הכולל בחינות טכנולוגיות ושיווקיות, ובהן: חיפושי מידע ופטנטים, תרגום החומר, איסוף מידע משלים, והצגת סיכום הבדיקה בפני וועדת מומחים בתחומים עסקיים, מדעיים וטכנולוגיים.

היזם מקבל תשובה בכתב הכוללת את מסקנות הבדיקה ואת ההמלצות על המשך הטיפול בפרוייקט.

ג. הפניית היזם לגורמים רלבנטיים

בתום הבדיקה, ועל-פי הצורך, היזם מופנה אל חברות תעשיתיות, חממות טכנולוגיות וכדומה. נציגי בשן מלווים את היזם בפגישות אלה. ההפנייה נעשית כאשר הפרוייקט אינו מתאים להמשך טיפול על-ידי בשן עצמה.

ד. חונכות עסקית-שיווקית

בשן מפעילה מסלול חונכות על-ידי הצמדת מלווה עסקי-שיווקי לפרוייקט. מסלול זה מיועד לפרוייקטים יחודיים בעלי סיכויי ישימות סבירים, הממשיכים להיתמך על-ידי בשן.

תפקידי המלווה העסקי כוללים:

- תכנון אסטרטגיה שיווקית;
- איתור שווקים ולקוחות;
- סיוע בהקמת חברה;
- סיוע בהתארגנות ליצור ולעבודה מול קבלני משנה וספקים;
- איתור גורמים לשת"פ;
- גיוס הון לחברה ולפרוייקט;
- קשר ופעילות מול לשכת המדען הראשי, מכון היצוא, ומוסדות תמיכה נוספים.

ה. סיוע כספי

תכנית בשן מחזיקה קרן לסיוע בקידום השיווק של פרוייקטים נבחרים. הקרן מאפשרת ליזמים עולים סיוע כספי בתחומים אלה:

- רישום פטנט בארץ או בחו"ל;
- ביצוע סקר שוק;
- הכנת קטלוגים וחומר פרסומי, ועוד.

6.3 עלויות ותמלוגים

כל הפעילויות שתוארו לעיל הן במימון ממשלתי מלא, והיזמים אינם נדרשים להשתתפות כלשהי במימון.

אם הפרוייקט מלווה על-ידי בשן, ובמקרה של הצלחה במיסחור הפרוייקט - היזם נדרש להחזיר את עלויות הסיוע, בצורת תמלוגים מהמכירות.

<u>פרטים נוספים:</u>

תכנית בשן, רח' החשמל 33, תל אביב

ולדימיר רובין, מנהל התכנית

טלפון: 03-5600659 פקס: 03-5661267

טל. 177-022-3632

<u>טבלת הרכזים האזוריים מופיעה בעמוד הבא</u>

רכזים אזוריים של תכנית בשן *

אזור	שם הרכז	ימי קבלה	שעות קבלה	כתובת	טלפון
תל-אביב	נרודצקי יעקב	יום א׳ יום ג׳ יום ה׳	17:00-21:00 10:00-14:00 17:00-21:00	רח׳ החשמונאים 91, קומה ב׳, תל- אביב הרשות העירונית לקליטה	050-390163 03-5218007 03-5218009
באר-שבע	ויניקוב לב	יום ב׳ יום ו׳	09:00-14:00 17:00-21:00 10:00-16:00	רח׳ העצמאות 55, קומה ג׳, חדר 1, באר שבע המינהל לקליטת עליה	07-270205
חיפה	מיכאל איתי	יום א׳ יום ד׳ יום ו׳	09:00-13:00 13:30-20:00 09:00-13:00	רח׳ י.ל. פרץ, בית העולה, חדר 104, חיפה	052-418292 04-8625840 שלוחה 293
ירושלים	פולינה רייזין	יום א׳ יום ג׳ יום ד׳	10:00-17:00 10:00-17:00 10:00-17:00	רח׳ בן-יהודה 34, מגדל העיר, קומה 9, חדר 906, ירושלים	02-259844
אשדוד	גרשמן דימנט	יום ג׳ יום ד׳	09:00-13:00 16:00-19:00 09:00-16:00	רח׳ קיבוץ גלויות 1, אשדוד אגף הרווחה, מרכז ב׳, מחלקה לעבודה קהילתית וקליטה	050-358647
כרמיאל	ארתור אשורוב	יום ב׳ יום ד׳	16:00-19:00 16:00-19:00	מינהלת קליטה עירונית, מרכז כלנית, כרמיאל	052-418523 04-9882115 04-9987961
נתניה- אור עקיבא	יעקב פייטלסון	נתניה: יום ב׳ יום ד׳ אור- עקיבא: יום ג׳	 16:00-18:00 16:00-18:00 12:00-16:00	מרכז קליטה, רח׳ סמילנסקי 4, נתניה יפת״ח, רח׳ התאנה 19/4, אור-עקיבא	050-542421 09-621333 050-542421 06-260321

* יכולים להיות שינויים במיקום ובשעות הקבלה של הרכזים.
* יש לקבוע פגישה מראש בפלאפון או בטלפון המצוין.

7. מרכז ההשקעות - הטבות במסגרת החוק לעידוד השקעות הון

מרכז ההשקעות פועל מכוח החוק לעידוד השקעות הון (התשי״ט 1959). המרכז מעודד הקמה והרחבה של מפעלים תעשייתיים, מבנים לתעשייה ומלונות ופרוייקטים תיירותיים, בתמיכה וסיוע ממשלתיים.

העידוד נעשה על-ידי מתן מעמד ״מפעל מאושר״ לתכנית השקעות. מעמד זה מאפשר ליזם להנות מהטבות במסלולים שונים, כגון הקלות במס, מענקים וערבויות.

הקף ההטבות ואופיין משתנה מאזור לאזור, בהתאם למדיניות העידוד של הממשלה. ישראל מחולקת לשלושה אזורי עדיפות לאומית (אזורי פיתוח):

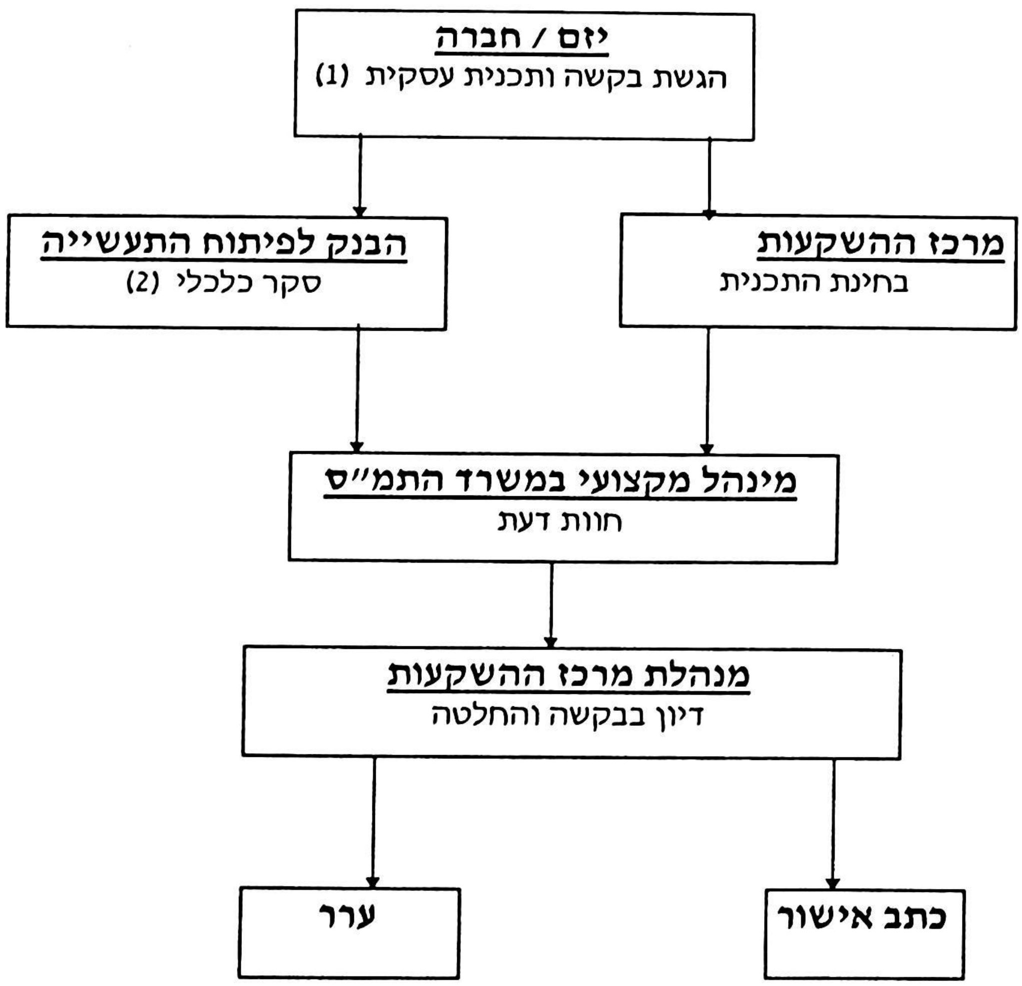
- אזור עדיפות לאומית א׳ - האזור המועדף ביותר;
- אזור עדיפות לאומית ב׳ - אזור בעדיפות משנית;
- שאר הארץ.

רשימת אזורי עדיפות לאומית מפורטת בהמשך.

7.1 זכאות ותהליך אישור הבקשה

מסלול הבקשה לקבלת מעמד מפעל מאושר

<u>הערות</u>
עסקים קטנים יכולים להעזר במס״מ (מרכז סיוע למפעלים מאושרים) בהכנת הבקשה.
בבקשה לפטור ממס אין צורך בסקר כלכלי.



הזכאות לקבלת "מפעל מאושר" מותנית בעמידה בקריטריונים שונים אשר העיקריים הם :

- יכולת תחרות בשווקים בינלאומיים ;
- יצירת מקורות תעסוקה באזורים מוכי אבטלה או בקווי העימות ;
- חדשנות טכנולוגית ;
- ערך מוסף גבוה.

על היזמים להגיש בקשה למרכז ההשקעות, הכוללת תוכנית השקעות מפורטת, וכן תוכנית עסקית המפרטת את מהות הפרוייקט, המוצרים, השוק (בארץ ובחו"ל), תוכנית השיווק, תחזית רווח והפסד לשנת פעילות מלאה ופרטים נוספים.

7.2 סיכום ההטבות למפעל מאושר בתעשייה

הקף ההטבות נכון ל-1.1.96 מפורט בטבלה הבאה. עבור כל מסלול מפורטים מבנה המימון, הבסיס לחישוב המענק (אם רלבנטי), והטבות המס.

מסלול		אזור פיתוח א'	אזור פיתוח ב'	שאר הארץ
מענק	***מימון***			
	הון עצמי	30%	30%	
	מענק (1)	34%	17%	אין
	מימון זר	36%	53%	
	בסיס	השקעות ברכוש קבוע למעט קרקע		
	הטבות מס (2)	מס חברות 25% ל-7 שנים ; 10%-25% ל-10 שנים		
פטור ממס (חלופי)	***מימון***			
	הון עצמי	30%	30%	30%
	מימון זר	70%	70%	70%
	בסיס	השקעות ברכוש קבוע למעט קרקע		
	פטור ממס	10 שנים	6 שנים	2 שנים
	הטבות מס			
	בעלות מקומית	-	כנ"ל לשנה	כנ"ל ל- 5 שנים
	חברת תושבי חוץ	-	כנ"ל ל- 4 שנים	כנ"ל ל- 8 שנים
ערבות מדינה	***מימון***			
	הון עצמי	30%	30%	30%
	הלוואה בערבות/ מימון זר	70%	70%	70%
	בסיס	כלל תוכנית ההשקעה		
	פטור ממס/הטבות מס	כאמור בסעיף פטור ממס		
מסלול משולב	***מימון***			
	הון עצמי	30%	30%	
	מענק (3)	21%	7%	אין
	הלוואה בערבות/ מימון זר	48%	אין	
	בסיס	כלל תוכנית ההשקעה		
	פטור ממס / הטבות מס	כאמור בסעיף "מענק"		

הערות

- בשנת 1997 צפוי שינוי בשיעור המענק.
- כל הטבות המס בטבלה מתחילות מהשנה הראשונה בה יש למפעל המאושר הכנסה חייבת במס ובלבד שלא חלפו 14 מאז תחילת הפעילות.

- במסלול המשולב המענק מתייחס רק להשקעות ברכוש קבוע הזכאיות למענק. בסעיפי השקעה אחרים המימון יהיה כמו במסלול ערבות מדינה.

7.3 פירוט אזורי עדיפות לאומית

א. אזור עדיפות לאומית א'

כאזור עדיפות לאומית א' הוגדרו האזורים הבאים:

- אזורי הגליל העליון, רמת הגולן, בקעת הירדן, עמק בית שאן והנגב הדרומי כולל כל הרשויות המקומיות באזורים אלו;
- התחומים המוניציפליים של ג'וליס, מעיר, ירכא, סכנין, עין אל אסד, אבו סנאן, גת-ינות,כסירא-סמוע, מעלה אדומים והישובים היהודיים ברצועת עזה;
- מפעלים "עתירי ידע" ו"עתירי טכנולוגיה" באזור ירושלים רבתי ("מפעל עתיר ידע" - מפעל שלפחות 5% מהוצאותיו הם הוצאות מו"פ ולפחות 5% מעובדיו הם חוקרים ומהנדסים; "מפעל עתיר טכנולוגיה" - מפעל שלפחות 13% מעובדיו הם אקדמאים).

בנוסף, האזורים הבאים מוכרים כאזורי פיתוח א' לתקופה מוגבלת של שנתיים, עד ליום ה-31.8.97:

- אזור התעשייה אלון התבור, אזור התעשייה אחיהוד, אזור התעשייה תרדיון, אזור התעשייה צומת גולני, אזור התעשייה ציפורי, אזור התעשיה עטרות, יקנעם, כרמיאל, מגדל העמק, נצרת עילית, עפולה, קרית גת והמועצה האזורית משגב.

ב. אזור עדיפות לאומית ב'

כאזור עדיפות לאומית ב' הוכרו האזורים הבאים:

- אזורי הגליל התחתון והנגב הצפוני, כולל כל הרשויות המקומיות באזורים אלו;
- עד ליום 31.8.97 יוכרו כאזור עדיפות לאומית ב' גם שטח השיפוט של עיריית אום אל פחם, שטח השיפוט של המועצה המקומית אור עקיבא ושטח השיפוט של עירית אשקלון.

ג. מרכז הארץ

כל שאר אזורי הארץ.

לפרטים נוספים:

מרכז ההשקעות, רחוב אגרון 30, ירושלים

יחידה	טלפון	פקס
מנהל מרכז ההשקעות	02-220373	02-231468
האגף לבחינת תכניות	02-220469	02-250442
מינהל תעשיות עתירות ידע	02-220443	02-233778
מינהל הכימיה והמחצבים	02-220190	02-241987
מינהל מוצרי צריכה	02-220473	02-220499
היחידה לאזורי פיתוח	02-220456	

פרטים נוספים:

מנהל מרכז ההשקעות, רחוב אגרון 30, ירושלים

טלפון: 02-220373 פקס: 02-231468

8. הפרוייקט הלאומי לקידום הניהול האיכותי בתעשיה

8.1 תאור כללי

מטרת פרוייקט זה היא סיוע ממשלתי לתעשינים הנוטלים חלק בפיתוח תהליכי איכות, והטמעת גישות ניהול חדשניות בארגוניהם.

הפרוייקט מופעל על-ידי משרד התמ"ס, במגמה להגדיל את כושר התחרות של התעשייה, באמצעות הטמעת שיטות ניהול חדשניות. שיטות ניהול אלה מכוונות לפיתוח תהליכי שיפור מתמשכים במפעל תוך כדי הקטנת המלאי, קיצור זמני-תגובה, הגדלת תפוקות, הורדת עלויות, צמצום תקלות, ושילובם של בעלי תפקידים בכל הדרגים באחריות לביצוע איכותי.

שיטות הניהול החדשניות הנכללות בפרוייקט הן:

- TQM (ניהול איכות כולל);
- JIT (ניהול בזמן אמת);
- TOC (ניהול אילוצים);
- SPC (בקרת תהליכים סטטיסטית);
- Re-Engineering (עיצוב מחדש);
- הטמעת ISO 9000 (ת"י 2000), ועוד.

חברת מ.א.ן - מכון אופק לניהול בע"מ נבחרה במכרז פומבי על-ידי משרד התמ"ס לריכוז הפרוייקט. חברה זו אחראית על ריכוז מאגר יועצים מתאימים, איתור מפעלים המתאימים לפרוייקט, איבחון מוקדם של הצרכים במפעלים השונים, התאמת יועץ למפעל, ומעקב ובקרה על עבודת היועץ.

במסגרת הפרוייקט מופנה המפעל ליועץ מומחה אשר תפקידו להתוות תכניות לשיפור תהליכי הניהול. משרד התמ"ס משתתף בעלות היעוץ, כמפורט להלן.

8.2 תנאי זכאות

בפרוייקט זה רשאים להשתתף:

- מפעלים יצרניים בהם מועסקים 50-500 עובדים;
- קבוצת מפעלים קטנים (כ-20 עובדים) המשמשים ספקים לתאגיד, אשר התארגנו במשותף לקבלת יעוץ;
- מפעלים הנמצאים במשבר כספי אינם רשאים להשתתף;
- מפעלים בבעלות תאגיד אינם רשאים להשתתף.

על-אף האמור לעיל, וועדת ההיגוי של הפרוייקט רשאית לכלול גם מפעלים שאינם עומדים בקריטריונים הנ"ל, תוך נימוקים מתאימים.

ההשתתפות בפרוייקט תאושר למפעלים אלה אם יתמלאו התנאים הבאים:

- מרכז הפרוייקט איתר צורך מהותי לקבלת סיוע מקצועי;
- הנהלת המפעל מתחייבת לשיתוף-פעולה הדוק בהפעלת הפרוייקט, ומגלה נכונות להמשיך בתהליכי הניהול החדשני גם לאחר תום היעוץ במסגרת הפרוייקט;
- הנהלת המפעל מתחייבת להשתתף במחצית מעלות הפרוייקט.

8.3 מימון הפרוייקט

משרד התמ"ס משתתף ב-50% מהוצאות היעוץ, בהיקף של עד 400 שעות, במהלך 12 עד 16 חודשי יעוץ.

התשלומים ליועצים הם על בסיס שעות עבודה, לפי תעריפי משרד האוצר.

8.4 התהליך

מפעל המעוניין להשתתף בפרוייקט יפנה למרכז הפרוייקט.

מרכז הפרוייקט יבצע איבחון ראשוני לצורך הגדרת הפעילות המוצעת, ויאשר התאמת המפעל להשתלבות בפרוייקט.

מרכז הפרוייקט יפנה למפעל יועץ מתאים. המפעל יחתום עם היועץ על הסכם התקשרות, אם היועץ יראה לו מתאים.

היועץ ידווח על פעילותו למרכז הפרוייקט במשך כל תקופת הפעילות.

בכל שלב בפרוייקט יקבל מנהל המפעל דו"ח התקדמות, בהתאם לתכנית היעוץ.

מרכז הפרוייקט יעמוד לרשות הנהלת המפעל להתייעצות שוטפת ולמעקב על עבודת היועץ.

מרכז הפרוייקט, אנשי משרדו, והיועצים, מחוייבות בנאמנות מקצועית ובשמירת סודיות.

לפרטים נוספים:

מרכז הפרוייקט
ד"ר אברהם אופק
רחוב שניאור זלמן 3, רמת השרון
טלפון: 03-5408406 פקס: 03-5496007

9. המטה לקידום עסקים

המטה לקידום עסקים במשרד התמ"ס פועל לאיתור משקיעים זרים עבור חברות ישראליות ולהענקת טיפול פרטני למשקיעים המגיעים לארץ.

המטה לקידום עסקים יוזם פעילויות רבות, פרטניות וכלליות, לעידוד השקעות זרות בישראל ולעידוד שיתופי פעולה תעשייתיים בין חברות ישראליות וזרות.

תחומי פעילות המטה כוללים:

- העלאת המודעות של הקהילה העסקית הבינלאומית ליתרונותיה של ישראל;
- אירגון ביקורים של משלחות מחו"ל, כולל פגישות וביקורים בתעשייה, באקדמיה, ובאירגונים ציבוריים שונים;
- לווי המשקיע הזר בביקורו בארץ וסיוע לו לממש את השקעתו ו/או למצוא שותפים בארץ;
- איסוף ואירגון מידע רלבנטי למשקיע הזר בשלבי בדיקה מוקדמים;
- תפעול מאגר מידע על חברות ישראליות המחפשות שותפים ומשקיעים מחו"ל, ווהפצתו לגורמים מתאימים בחו"ל;
- אירגון פגישות בין משקיעים זרים לבין גורמים רלבנטיים בישראל;
- שיתוף פעולה עם היחפ"כים (יחידות פיתוח כלכלי - ראו פרק 17) ואיסוף מידע על אזורי התעשייה בתחומם;
- הפעלת חברות יעוץ בינלאומיות לזיהוי אפשרויות שת"פ בין חברות ישראליות וזרות;
- ניהול מאגר מידע על השקעות זרות בארץ;
- איסוף מידע על פרוייקטים תשתיתיים ואזוריים.

<u>לפרטים נוספים:</u>

המטה לקידום עסקים

רחוב המרפא 6, קומה ג', הר חוצבים, ירושלים 91450

טלפון: 02-861707 פקס: 02-862144

10. הרשות לשיתוף פעולה תעשייתי (רשפ"ת)

הרשפ"ת הנה גוף ממשלתי הכפוף למשרד התמ"ס. תפקידה של הרשות הוא ליזום, לעקוב ולתאם פעילות של שיתוף פעולה תעשייתי, הנובע מהתחייבויותיהן של חברות זרות לרכש גומלין בישראל.

כמקובל במדינות רבות בעולם, חברות זרות אשר ביצעו עסקות רכש מול ממשלת ישראל חייבות ברכש גומלין, בהיקף של כ-35% מערך העסקה.

הרשפ"ת עוקבת גם אחרי שת"פ תעשייתי הנובע מסחר שאין הממשלה מעורבת בו, אך כלולות גם בו התחייבות לרכש גומלין, ופועלת להגביר את שיתוף הפעולה בין חברות ישראליות לחברות זרות הנוגעות בעניין. מטרת הרשפ"ת היא ששיתוף הפעולה יימשך גם לאחר שההתחייבויות הנובעות מרכש גומלין יתמלאו.

במסגרת תפקידיה, הרשפ"ת מספקת ליצואנים מידע על הזדמנויות עסקיות הנובעות מרכש גומלין. השרות ניתן ללא תשלום.

<u>פרטים נוספים:</u>

הרשות לשיתוף פעולה תעשייתי, רחוב המרד 29, תל-אביב
טלפון: 03-5103581 פקס: 03-5103589

11. הקרן לעידוד השיווק לחו"ל

11.1 תאור כללי

הקרן לעידוד השיווק לחו"ל מסייעת ליצואנים להרחיב את פעילות היצוא שלהם על-ידי סיוע בהכנת תכנית שיווק ליצוא, וסיוע במימון פעולות שיווק.

הקרן לעידוד השיווק לחו"ל נוסדה על-ידי משרד התמ"ס במטרה להגביר את היצוא הישראלי, בשתי דרכים עיקריות:

- המרצת החשיבה השיווקית ושימוש בכלים שיווקיים ע"י השתתפות במימון פעולות הדרכה, יעוץ ולווי שיווקי;
- השתתפות בסיכון שהיצואן נוטל בפעולותיו לקידום השיווק בחו"ל.

הקרן מסייעת ליצואנים המתכוונים להרחיב את פעילותם השיווקית בחו"ל, כולל חדירה ליעדים חדשים, יצוא מוצרים חדשים או הגדלה משמעותית בהשקעה השיווקית לקידום היצוא.

תהליך הגשת הבקשה לקרן, ותנאי הזכאות, שונים לפי גודל היצואן: היצואנים נחלקים לשלוש קבוצות, כדלקמן.

יצואן קטן

יצואן שהיקף היצוא שלו בשנה האחרונה שקדמה להגשת הבקשה הוא פחות מ-2 מליון דולר.

יצואן בינוני

- יצואן שביצע יצוא מ-2 מליון דולר ועד 15 מליון דולר בשנה שקדמה להגשת התכנית;
- יצואן קטן שניצל שלוש שנות זכאות, הגדיל את היצוא שלו ב-100%, ויצא ב-$750,000 לפחות;
- יצואן קטן אשר לדעת הקרן הוא בעל פוטנציאל יצוא רב ובעל סיכוי להגדלה משמעותית ביצוא, ומוכן להגדיל באופן משמעותי את השקעתו השיווקית.

יצואן גדול

יצואן שביצע יצוא בהיקף העולה על 15 מליון דולר בשנה שקדמה להגשת התכנית, ויש לו תכנית שיווק מיוחדת בעלת סיכויים וסיכונים רבים.

11.2 תהליך הגשת בקשה לקרן

א. כללי לכל סוגי היצואנים

את הבקשה לקרן יש להגיש על גבי טפסים מיוחדים, בצירוף תכנית שיווק רב-שנתית, בה יפרט היצואן את פעולות השיווק ואת עלותן לשנה הקרובה.

תכנית השיווק צריכה לכלול נושאים אלה:

- גודל השוק למוצר ותחליפיו וקצב גידול השוק;
- תאור שוקי היעד (כולל פילוח שוק, צנורות הפצה, התנהגות לקוחות, מתחרים);
- היתרון התחרותי של המוצר ושל היצואן;
- רמת הסיכון והסיכוי בפעילות בחו"ל (הזדמנויות ואיומים);
- יעדי צמיחה ביצוא בתקופת הזכאות, לפי שוקי-יעד, וסך שיעור היצוא מתוך המכירות;
- פלח השוק אליו מופנה המוצר;
- יצוא באמצעות גורמי ביניים, ואפיון רשתות ההפצה והשרות למוצר;
- פירוט פעולות השיווק המתוכננות, ותקציב השיווק;
- מקורות מידע בהם נעזר היצואן לצורך הכנת תכנית השיווק.

הקרן תעביר ליצואן אישור על קבלת הבקשה. אם הבקשה אינה עומדת בדרישות הקרן, תוחזר התכנית ליצואן להשלמת פרטים.

התכנית תבדק על-ידי בודק מקצועי מטעם הקרן, אשר יבחן את עמידתה בקריטריונים ויגיש לקרן את מסקנותיו.

על היצואן להגיש כל שנה תכנית שיווק נפרדת (על אף התכניית הרב-שנתית). בתכנית זו יפרט היצואן את פעולות השיווק המעודכנות, המתוכננות לשנה הקרובה, תוך השוואה לתכנית הרב-שנתית.

הקרן שוקלת את המשך תמיכתה בפעולות השיווק בהתאם לתכנית השיווק שאושרה, על-פי עמידת היצואן בתחזיתו לגידול ביצוא, ועל-פי היקף ביצוע תכניות השיווק בשנים קודמות.

ב. יצואן קטן

יצואן קטן יגיש לקרן תכנית שיווק כוללת. הוא יכול להסתייע במרכז הסיוע ליצואנים במכון היצוא, ולהגיש את התכנית באמצעות מרכז זה. מרכז הסיוע ליצואנים מסייע להגשת תכנית שיווק במתכונת הנדרשת, מפנה לקבלת יעוץ שיווקי לפי הצורך, וגם מעודד את היצואנים הקטנים להשתתף בתכניות סיוע מיוחדות המופעלות על-ידי מכון היצוא (ראו פרטים נוספים על מרכז סיוע ליצואנים בסעיף 13.5).

ג. יצואן בינוני

יצואן בינוני יגיש לקרן תכנית שיווק, שתבטיח את עמידת היצואן לפחות באחד מהתנאים הבאים:

- ליצואן מוצר חדש, שווקים חדשים או פלחי-שוק חדשים, שחלק מהותי מפעולות השיווק מתייחס אליהם, והקרן השתכנעה בפוטנציאל לגידול ביצוא כתוצאה מפעולות אלה;
- היצואן נוקט בפעולות שיווק המהוות שינוי מהותי מפעילותו השיווקית בשנים שקדמו להגשת התכנית.

הקרן תתמוך ביצואן בינוני רק אם השתכנעה כי תכניתו השיווקית תביא לגידול ריאלי של 10% לפחות בהשקעתו השיווקית, לעומת ההשקעה הממוצעת בשיווק בשלוש השנים שקדמו, וכי ישום התכנית יביא לגידול משמעותי ביצוא.

ד. יצואן גדול

יצואן גדול יציג בפני הקרן תכנית אסטרטגית-שיווקית רב-שנתית. התכנית תבטיח את עמידת היצואן בלפחות אחד מתנאים אלה:

- היצואן יוכיח הקמת שותפות אסטרטגית לשיווק מוצרי יצרנים ישראליים נוספים בעלי פוטנציאל יצוא משמעותי, והיערכות שיווקית מתאימה;
- ליצואן מוצר חדש או ארצות יעד חדשות שיש בהם פוטנציאל יצוא משמעותי וסיכוי להשגת פריצת דרך ביצוא, והמפעל נערך להגדלת נתח השוק שלו בתחום בו הוא מוכר כבעל מנהיגות עולמית.

הקרן תתמוך ביצואן גדול רק אם השתכנעה כי יש בתכניתו גידול ריאלי של 15% לפחות בהשקעה השיווקית, יחסית להיקף יצואו, לעומת ההשקעה הממוצעת בשיווק בשלוש השנים שקדמו להגשת הבקשה.

11.3 פעולות שיווק המוכרות על-ידי הקרן

הקרן מכירה בשני סוגים של פעולות שיווקיות: פעולות שיווק, ופעולות מיוחדות. הזכאות למימון פעולות שיווק היא לשלוש שנים (למעט חריגים, כמפורט בסעיפים הבאים), ואילו הזכאות למימון פעולות מיוחדות היא לשנתיים בלבד.

נדגיש כי עבור כל סוגי הפעולות, הקרן לא תממן פעולות שיווק שמקבלות סיוע מקרנות או מאמצעי סיוע ממשלתיים אחרים.

א. פעולות שיווק

הקרן מסייעת במימון פעולות השיווק הבאות:

- השתתפות בתערוכות, תצוגות, ירידים ומפגשים מקצועיים בחו"ל;
- השתתפות בתערוכות וירידים בישראל אשר הוכרו על-ידי הקרן כאמצעי להגדלת יצוא;
- עריכת תצוגות ומבצעי הדגמה והדרכה בחו"ל;
- סדנאות מקצועיות בחו"ל;
- הזמנת קניינים מחו"ל;
- הפעלת משרדים ומחסנים בחו"ל ב-24 החודשים הראשונים להקמתם;
- חקר שווקים בחו"ל;
- איתור שותפים אסטרטגיים בחו"ל;
- עריכת סקרי התכנות;
- הפקת קטלוגים בלועזית בישראל;
- פרסום בחו"ל;
- עיצוב האריזה לשם התאמתה ליצוא;
- רישום פטנטים, שמות מסחריים וסימני מסחר, זכויות יוצרים בחו"ל והגנה עליהם;
- קבלת אישורי התאמה לדרישות תקן או טיב בחו"ל, קבלת תקן ISO 9000 בישראל;
- יעוץ משפטי בחו"ל;
- מכרזים בחו"ל (ליצואני שרותים בלבד);
- נסיעות שיווק לחו"ל.

הקרן מאשרת גם פעולות אחרות כאשר היא משתכנעת שיש בהן תרומה משמעותית להשגת יעדי תכנית השיווק.

ב. פעולות מיוחדות

הפעולות המיוחדות כוללות:

- פעילויות שיווק במסגרת "מרכזי סחר" (מרכזים לשרותי-שיווק לחו"ל כדוגמת מרכזי הסחר ברוטרדם, ובניו-ג'רסי) אשר אושרו על-ידי הנהלת הקרן;
- סקרי-שוק לאיתור שותף אסטרטגי בחו"ל, המוגשים שלא במסגרת תכנית שיווק;
- פעילות שיווק ענפית או אזורית - המוגדרת כפעולות שיווק של קבוצת יצואנים, ביוזמת מוסד ציבורי (משרד התמ"ס, מכון היצוא, וכדומה) או באישור מנהל הקרן לעידוד השיווק;
- סיוע שיווקי יחודי המופעל ע"י מכון היצוא (ראו תכניות רלבנטיות בפרק 13.5).

11.4 שיעורי המימון לפי גודל היצואן

א. יצואן קטן

יצואן קטן יכול לקבל מהקרן מענק בשיעור 33% מההוצאות ל"פעולות השיווק" שפורטו בסעיף 11.3 לעיל עד לתקרת סיוע של $50,000 לשנה (מתוך תקציב סיוע של $150,000).

בנוסף, יצואן קטן זכאי גם לסיוע ב"פעולות מיוחדות" כדלקמן:

- מענק של 50% עבור פעילות במסגרת מרכז סחר עד לתקרת סיוע של $25,000 לשנה;
- מענק של 50% על פעילות שיווק במסגרת ענפית או אזורית עד לתקרת סיוע של $10,000 לשנה;
- "סיוע שיווקי יחודי" עד לתקרת השתתפות של $12,500 לשנה (פרטים בסעיף 13.5);
- מענק של 50% עבור יעוץ להכנת תוכנית השיווק, עד לתקרה של 50 שעות יעוץ לכל שנה משנות התכנית (לפי מחיר של עד $50 לשעת יעוץ).

הזכאות לסיוע בפעולות המיוחדות היא בנוסף לזכאות הרגילה לסיוע בפעולות השיווק.

ב. יצואן בינוני

יצואן בינוני זכאי להלוואה בשיעור של 33% מההוצאות לפעולות השיווק שפורטו בסעיף 11.3 לעיל עד לתקרת סיוע של $400,000 לשנה.

יצואן בינוני זכאי גם לסיוע בפעולות מיוחדות כדלקמן:

- מענק של 50% עבור פעילות במסגרת מרכז סחר עד לתקרת סיוע של $75,000;
- מענק של 50% על פעילות שיווק במסגרת ענפית או אזורית עד לתקרה של $20,000;
- מענק של 50% עבור יעוץ להכנת תוכנית שיווק רב שנתית עד לתקרה של 200 שעות יעוץ בשנה הראשונה ו-100 שעות בשנה השניה של התוכנית (לפי מחיר של עד $50 לשעת יעוץ).

הזכאות לסיוע בפעולות המיוחדות היא בנוסף לזכאות הרגילה לסיוע בפעולות השיווק.

ג. יצואן גדול

יצואן גדול זכאי להלוואה בשיעור של 33% מההוצאות לפעולות השיווק שפורטו בסעיף 11.3 לעיל עד לתקרת סיוע של $400,000 לשנה.

יצואן גדול זכאי גם לסיוע בפעולות מיוחדות כדלקמן:

- מענק של 50% עבור פעילות במסגרת מרכז סחר עד לתקרת סיוע של $75,000;
- מענק של 50% על פעילות שיווק במסגרת ענפית או אזורית עד לתקרה של $20,000 לשנה.

הזכאות לסיוע בפעולות המיוחדות היא בנוסף לזכאות הרגילה לסיוע בפעולות השיווק.

11.5 נוהל קבלת המימון

- עם אישור הבקשה יקבל היצואן מקדמה בת עד 33% מההשתתפות שאושרה לשנת התכנית.
- תוך שישה חודשים מתום שנת התכנית, חייב היצואן להגיש דו"ח כספי מפורט המסכם את ביצוע הפעולות הכלולות בתכנית השיווק שאושרה, מאושר על-ידי רואה-חשבון.
- היצואן רשאי להגיש לקרן דו"ח ביניים, מאושר על-ידי רואה חשבון, במהלך שנת התכנית. לאחר קבלת דו"ח הביניים תשלם הקרן את חלקה לפי ההוצאות בפועל לאחר קיזוז המקדמה, ולפי התקדמות התכנית בפועל.
- הנהלת הקרן רשאית לאשר המרה פנימית בין סעיפים שאושרו על-ידי הוועדה בשיעור 25% מהתכנית, בתנאי שתקרת הסיוע ומהות התכנית לא ישונו.
- לצורך השתתפות במימון הכנת תכנית שיווק יש לשלוח חשבונית יועץ, צילומי המחאות תשלום, וכן את תכנית השיווק אל משרדי הקרן לעידוד השיווק (גב' פנינה פרקש).

11.6 משך הזכאות למימון

- בדרך כלל תקופת הזכאות למימון הפעולות הרגילות היא 3 שנים.
- יצואן העולה בסיווגו מ"יצואן קטן" ל"יצואן בינוני", או מ"יצואן בינוני" ל"יצואן גדול", ובמהלך 3 שנות המימון גדל יצואו ב-65% מצטבר לפחות, זכאי למלוא תקופת הזכאות גם בסיווג הגבוה.
- יצואן קטן שהגדיל את יצואו בתקופת התכנית ב-100% וביצע $750,000 יצוא לפחות זכאי למלוא תקופת זכאות נוספת כיצואן בינוני.
- יצואן בינוני שהגדיל יצואו בתקופת התכנית ב-100% וביצע 5 מליון דולר יצוא לפחות, זכאי למלוא תקופת זכאות נוספת כיצואן גדול.
- יצואן אשר לא ביצע תכנית שיווק מאושרת באחת משנות הזכאות, והחזיר את המקדמה בצרוף הפרשי רבית והצמדה - הנהלת הקרן תהיה רשאית לחשב את שנות הזכאות ללא שנה זו.
- תקופת הזכאות בפעולות המיוחדות היא היא שנתיים בלבד, חופף לשנות הזכאות בקרן. ליצואן קטן תוכר זכות זו בנוסף לזכאותו הרגילה, ובלבד שתוגש בקשה לביצוע הפעולות המיוחדות בלבד, בשנתיים הראשונות שלפני הסיוע הרגיל.
- יצואן שלא יבצע 60% לפחות מתכניתו המאושרת בשנה הנוכחית - לא יהיה זכאי להשתתפות הקרן בשנה הבאה. הקרן תהיה רשאית לקבוע כי אי-ביצוע חלק מהפעולות שיוגדרו כמהותיות תחשב כאי-עמידה בתכנית.

11.7 הפסקת ביצוע

הנהלת הקרן יכולה לבטל את האישור שנתנה לתכנית, אם היא מוצאת שהיצואן אינו מבצע את תכנית השיווק כפי שאושרה, או שהיצואן אינו מגיש לה דו"ח כספי כנדרש כעבור ששה חודשים כמתואר בסעיף 11.5 לעיל.

11.8 תמלוגים

א. יצואן קטן

יצואן קטן פטור מכל החזרי תמלוגים לקרן.

ב. יצואן בינוני וגדול

יצואן בינוני או גדול חייב לשלם תמלוגים לקרן. תשלומים אלו ימשכו עד להחזר מלוא המימון שהתקבל, תוך הצמדה לדולר לפי השער היציג ביום התשלום.

התמלוגים יהיו בשיעור 3% מתוספת היצוא שביצע היצואן בשנה הקלנדרית שבה הסתיימה התכנית ולאחריה, בהשוואה לשנה הקלנדרית בה הוגשה התכנית.

התמלוגים ישולמו החל מתום 12 חודשים מגמר התכנית השנתית.

סכום התמלוגים אשר היצואן נדרש לשלם בשנת התשלום הראשונה לא יעלה על 50% מסכום הסיוע שקיבל.

<u>פרטים נוספים:</u>

מכון היצוא - מרכז הסיוע ליצואנים, רח' המרד 29, תל-אביב
טלפון: 03-5142833,5142960 פקס: 03-5142984

משרד התמ"ס - מינהל המימון, רח' אגרון 30 י-ם
טלפון: 3-02-220361 פקס: 02-245110

השתתפות במימון הכנת תכנית שיווק:
משרד התמ"ס, הקרן לעידוד השיווק, גב' פנינה פרקש
טל. 02-220358
ת.ד. 299 ירושלים 91002

1/3/18 נוהל פסט/בסק'

12. קרנות סיוע ליצוא נוספות במשרד התמ"ס

12.1 קרן קולקציות - טקסטיל

קרן הקולקציות מציעה מענקים ליצרנים בתחום הטקסטיל והתכשיטים, אשר נזקקים להכנת קולקציות לתצוגה כמכשיר שיווקי. סעיף זה מתאר את תנאי הקרן עבור יצרני טקסטיל.

א. זכאות

יצרני טקסטיל העומדים בכל התנאים הבאים זכאים להנות מקרן הקולקציות:

- יצרן טקסטיל המעסיק מעצב טקסטיל חיצוני, או אשר במסגרת מפעלו מופעלת מחלקת עיצוב;
- יצרן שלפחות 50% ממכירותיו הן ליצוא, או שיצואו גדל ב-30% בשנה הקודמת להגשת הבקשה או בשנה השוטפת, ובתנאי שהיצוא בשנה הקודמת לבקשת המענק עלה על מליון דולר (תנאי זה לא יחול על יצואן בשנתיים הראשונות לביצוע היצוא);
- הכנת קולקציה במועדים המקובלים בענף.

ב. הטבות

יצרני טקסטיל שבקשתם אושרה יהנו ממענק של עד 30% מהעלות המאושרת, אך לא יותר מ-$20,000, ולא יותר מ-10% מערך היצוא השנתי.

מפעלים שהיקף היצוא שלהם עולה על 30 מליון דולר, והוצאות הקולקציה שלהם הן בגובה של מליון דולר לפחות, והם מייצגים מותג עצמאי, זכאים להשתתפות עד $100,000.

מפעלים המייצרים חולצות טי (T-Shirts) ומיזעים זכאים להשתתפות עד $10,000.

את הבקשות יש להגיש למינהל הטקסטיל במשרד התמ"ס.

פרטים נוספים:
מינהל הטקסטיל, לאה ליכט
טלפון 02-220493 פקס: 02-220499

12.2 קרן קולקציות - תכשיטים וצורפות

קרן הקולקציות מציעה מענקים ליצרנים בתחום הטקסטיל והתכשיטים, אשר נזקקים להכנת קולקציות לתצוגה כמכשיר שיווקי. סעיף זה מתאר את תנאי הקרן עבור יצרני תכשיטים וצורפות.

א. זכאות

יצרני תכשיטים וצורפות העונים לכל התנאים הבאים יכולים להנות מקרן הקולקציות:

- העסקת מעצב או מודליסט שאינו בעל עניין במפעל;
- יצרן שלפחות 50% ממכירותיו הן ליצוא, וסך היצוא שלו אינו נמוך מ-$50,000;
- ביצוע של לפחות 80% מעבודת היצור בישראל.

ב. הטבות

יצרני תכשיטים וצורפות שבקשתם אושרה זכאים למענק של עד 30% משכר עבודת המעצב, כאשר השכר המירבי למעצב אינו יותר מפי שלושה מהשכר הממוצע במשק בתחילת השנה הקלנדרית.

מפעל זכאי להשתתפות בשכר-עבודה של מעצב על-פי חישוב של מעצב אחד לכל 20 עובדים.

בכל מקרה, המענק לא יעלה על $20,000, ולא יעלה על 10% מערך היצוא השנתי.

את הבקשות יש להגיש לממונה על אגף התכשיטים והצורפות במינהל הטקסטיל והתעשיות הקלות, משרד התמ"ס.

<u>פרטים נוספים:</u>

מינהל הטקסטיל והתעשייות הקלות
בני פומרנץ, הממונה על ענף התכשיטים והצורפות
טלפון 02-220301 פקס: 02-220499

12.3 קרן לחברות יצוא מוכרות

חברת יצוא הנה תאגיד שאיננו חברה יצרנית המייצא מוצרים של יצרנים ישראלים ומקבל מהם עמלה. גם סוכני קניות מקומיים של חברות בחו״ל, הרוכשים מוצרים ישראלים עבור הלקוחות בחו״ל תמורת עמלה מוגדרים כ״חברת יצוא״. תוקף הקרן לחברות יצוא מוכרות הוא עד לתאריך 31.12.96.

א. תנאי זכאות

לשם קבלת תמיכה מהקרן, נדרשת חברת היצוא לקבל מעמד של ״חברת יצוא מוכרת״ מטעם משרד התמ״ס.

הקריטריונים להכרה כ״ חברת יצוא מוכרת״ הם:

- לחברה משרד רשום בישראל המשמש אותה בלבד;
- ביצוע יצוא של לפחות מליון דולר פו״ב נטו;
- היצוא כלל לפחות חמישה יצרנים ישראליים, מהם שלושה יצרנים קטנים שכל אחד מהם מיוצג בערך יצוא של $70,000 לפחות (יצרן קטן מוגדר כיצרן שביצע יצוא בסך עד 1.5 מליון דולר);
- ליצרן שמוצריו מיוצאים ע״י חברת היצוא אין זכויות הצבעה או מינוי מנהלים בה, או לחילופין, חברת היצוא אינה מבצעת יצוא של יצרן שיש לו בעלות בה בהיקף העולה על 30% מיצואה;
- לחברת היצוא או למנהליה אין זכויות הצבעה בחברת יצוא אחרת או ביצרן שיצוא מוצריו מהווה למעלה מ- 30% מיצואה;
- חברת היצוא אינה מייצאת מוצרים שיצואם מתבצע ע״י מועצות הפועלות ע״פ חוק בשיעור העולה על 30% מיצואה;
- ועדת ההכרה השתכנעה כי פעולות חברת היצוא יביאו לקידום היצוא של היצרנים המייצאים באמצעותה.

ב. הטבות

חברת יצוא מוכרת תהא זכאית לקבל מהקרן מימון כדלקמן.

- השתתפות שווה לשיעור העמלה שקיבלה החברה מיצרן קטן עבורו ביצעה יצוא אך לא יותר מ-2.5% מכל דולר יצוא פו״ב נטו.
- שיעור מימון זה יינתן אך ורק אם היצרן הקטן ביצע באמצעות החברה לפחות 40% מסך יצואו ועד לתקרה של $750,000 יצוא.
- על יצוא שבין $750,000 ועד $1.5 מליון שיעור השתתפות הקרן יהיה 0.5%.
- השתתפות שווה לשיעור העמלה שקיבלה החברה מיצרן גדול (יצרן המייצא מעל 1.5 מליון דולר) עד לשיעור מכסימלי של 0.5% מכל דולר יצוא פ״וב וזאת עד לתקרה של 1.5 מליון דולר יצוא שביצע היצרן באמצעות החברה.
- סך ההשתתפות השנתית של הקרן לא יעלה על $300,000.

כדי להנות ממלוא המענק, חברת יצוא צריכה להגדיל את סך מחזור היצוא שלה ב-5% לפחות, ואת היצוא עבור יצרנים קטנים ב-4% לפחות.

אם אחוזי הגידול ביצוא נמוכים מהנ״ל, תקבל החברה 50%-100% מסכום המימון הכולל, ביחס ישר לאחוז הגידול ביצוא, ולפי הנמוך מביניהם.

חברה שהקטינה את יצואה תחזיר את המימון שקיבלה בתוספת הצמדה ורבית כחוק.

פרטים נוספים:

משרד התמ״ס - מינהל המימון, גב׳ בתיה טומשובר
רחוב אגרון 30, ירושלים
טלפון: 02-220361-3 פקס: 02-245110

13. מכון היצוא

מכון היצוא הינו עמותה של היצואנים לקידום היצוא הישראלי. המכון מציע ליצואנים מגוון שירותים כלליים במספר תחומים עיקריים, כדלקמן.

13.1 מידע

אגף המידע במכון היצוא מעמיד לרשות היצואנים מידע מגוון בנושאים הבאים:

- יצרנים, יבואנים, סיטונאים ומפיצים בארצות שונות בעולם;
- מידע על תערוכות בתחומים שונים;
- סקרי שוק במגוון תחומים;
- תקנות סחר ומכסים;
- נתונים סטטיסטיים לגבי הפעילות הכלכלית בתחומים שונים ובארצות שונות.

כמו-כן, מציע אגף המידע גישה למאות מאגרי מידע ממוחשבים בארץ ובחו"ל.

באגף המידע גם מחלקה להזדמנויות עסקיות המספקת מידע מעודכן לגבי תוכניות כלכליות, מכרזים ופרוייקטים בינלאומיים, מוצרים הנדרשים בשווקים שונים ועוד.

וכן מרכז מידע על מדינות המזרח התיכון וצפון אפריקה (BIC, בשיתוף עם התאחדות התעשיינים).

13.2 שיווק

אגף השיווק במכון היצוא פועל על בסיס ענפי מקצועי וכולל את המחלקות הבאות:

- אלקטרוניקה וציוד רפואי;
- אופנה ותכשיטים;
- כימיה ותשומות חקלאיות;
- מזון ומוצרי צריכה;
- מתכת ומכונות.
- שיווק אזורי וגושי סחר.

מחלקות אלה מציעות ליצואנים מגוון שירותים ברמה ענפית כגון: הדרכה ויעוץ שיווקי, מידע על מאפייני השוק בארץ היעד (קניינים, מפיצים, היקפים, מחירים ומתחרים), איתור שווקים חדשים וביסוס ישנים, אירגון משלחות ותאום פגישות עם גורמים שונים בחו"ל, ועוד.

13.3 תערוכות

אגף התערוכות במכון היצוא יוזם ומארגן מדי שנה כ-70 ביתנים ישראלים וביתני מידע בתערוכות שונות ברחבי העולם, בהם יכולים יצואנים ישראליים להציג את מוצריהם.

במסגרת ההשתתפות בתערוכות מטפל המכון בכל שלבי התצוגה, החל מהזמנת השטח והקמת הביתן, וכלה בייעוץ לגבי החומר המוצג ודאגה לחשיפה בפני קניינים.

חברי מכון היצוא זכאים למימון בהיקף של עד 50% מעלות ההשתתפות בתערוכות אלו.

13.4 שירותי יצוא

אגף שירותי היצוא במכון עוסק בייעוץ וסיוע ליצואנים במגוון תחומים כגון: כלכלה, לוגיסטיקה, ביטוח, הטבות ממשלתיות, תנאי סחר ועוד. במסגרת זו מייעץ האגף בתמחור מערך השיווק, בניצול נכון של הסכמי הסחר, באספקה מהירה ויעילה של הסחורה ועוד.

במסגרת האגף פועלות המחלקות הבאות:

- מחלקת הדרכה
- המחלקה הכלכלית
- מטה תדמית חו"ל
- מחלקת תובלה
- מרכז סיוע ליצואנים קטנים ומתחילים.

שרותי מרכז הסיוע כוללים חונכות ויעוץ שיווקי, והפעלת תכניות מימון מיוחדות, כדלקמן.

א. הקרן לעידוד השיווק לחו"ל

מרכז הסיוע ליצואנים מעניק תמיכה וסיוע בהגשת תכניות שיווק של יצואנים קטנים לקרן לעידוד השיווק, ובפרט:

- הפנייה ליועצי שיווק על-פי מאגר יועצים אשר נבדק ואושר על-ידי מרכז הסיוע;
- בדיקת תכנית השיווק לפני הגשתה לקרן (נציג מרכז הסיוע חבר בוועדת הקרן לעידוד השיווק).

תאור מלא של הקרן לעידוד השיווק מופיע בפרק 11 לעיל.

ב. חונכות שיווקית לחו"ל

תכנית החונכות מיועדת ליצואנים אשר ביצעו עד $500,000 יצוא. במסגרת החונכות נהנה היצואן מליווי והדרכה של יועץ ממאגר היועצים של המרכז. יועץ השיווק החונך את היצואן מסייע לו בבדיקת פוטנציאל היצוא למוצר, כושר היצור, מצבו הפיננסי, ועוד.

במסגרת החונכות זכאי יצואן קטן למענק של 50% עד לתקרה של 150 שעות לווי שיווקי.

על-מנת להנות מתכנית זו, על היצואנים לעמוד בקריטריונים שיצביעו על פוטנציאל יצוא מחד, וצורך בליווי שיווקי מאידך. לשם כך יש להגיש תכנית שיווק לקרן לעידוד השיווק - אך לאו דווקא בקשה למימון פעולות שיווק על-ידי הקרן. ההחלטה על אישור החונכות תתבסס על נתוני תוכנית השיווק.

יש להבהיר כי 150 שעות החונכות הן בנוסף להשתתפות ב-50 שעות היעוץ להן זכאי היצואן לשם הכנת תוכנית השיווק. במידה שלא נוצלו 50 שעות היעוץ השיווקי לצורך הכנת תכנית השיווק, זכאי היצואן ל-200 שעות חונכות.

ג. סיוע שיווקי יחודי

מטרת תוכנית זו היא לאפשר ליצואנים קטנים לחדור באופן שיטתי לשווקים חדשים על-ידי יעוץ שיווקי מיועצי שיווק בחו"ל, המומחים לתחום תעשייתי ספציפי ולאזור הגיאוגרפי המיועד.

תוכנית זו כוללת שני שלבים, כדלקמן.

- <u>בדיקה וניתוח שוק היעד</u> - בחינה של פוטנציאל המוצר בשוק היעד והדרכים להחדרתו, על-ידי יועץ שיווק בחו"ל. השתתפות הקרן תהיה במענק של 50% מההוצאה, אך לא יותר מ-$2,500.

- <u>איתור ערוצי שיווק והפצה</u> - במהלך שלב זה יכין היועץ בחו"ל תוכנית להקמת מערך השיווק, ויסייע ליצואן במימושה, כולל איתור של סוכנים ומפיצים, או שותפים אסטרטגיים

(Joint Venture Partners). בגין שלב זה זכאי היצואן למענק של 50% עד לתקרת סיוע של $10,000 (מתוך תקציב של עד $20,000).

בסך-הכל יכול היצואן להנות בתכנית זו ממענק עד $12,500 (ללא תשלום תמלוגים), וזאת בנוסף לסכומים המתקבלים מהקרן לעידוד השיווק לחו"ל.

לשם קבלת סיוע מתוכנית זו יפנה היצואן למרכז הסיוע ליצואנים במכון היצוא.

ד. תוכנית "קשר מהיר"

מטרת התוכנית היא לאפשר ליצואנים קטנים לבצע סקר שוק ראשוני בעלות זולה. התכנית מסייעת ליצואן במימון הוצאת מידע ממאגרי מידע בישראל.

במסגרת תוכנית זו זכאי היצואן למענק בשיעור 50% לפרוייקט סקר שוק, עד לתקרת סיוע בת $2,000.

ביצוע העבודה יכול להיעשות בסיוע יועץ שיווק, או ישירות על-ידי היצואן - לפי בחירתו. פרוייקט סקר השוק כולל איסוף נתוני שיווק ממאגרי מידע שונים, וניתוח המידע על-ידי יועץ חיצוני.

<u>לפרטים נוספים:</u>

מכון היצוא, רח' המרד 29, ת"א
טלפון: 03-5142960, 03-5142974 פקס: 03-5142902

אגף	טלפון	פקס
מידע	03-5142893	03-5142852
שיווק	03-5142894	03-5142881
תערוכות	03-5142896	03-5142815
שרותי יצוא	03-5142892	03-5142984

13.6 לשכות השירות לסחר חוץ

מכון היצוא מפעיל, בשיתוף פעולה עם ארגון סוכני המכס ואיגוד לשכות המסחר, לשכות שירות מיוחדות למשלוחי יצוא בדואר. מטרת לשכות השרות היא לסייע בתהליך משלוח היצוא בדואר וקיצורו.

לשכות השרות מציעות ליצואן המעוניין לשלוח חבילה לחו״ל את הפקת כל מסמכי המשלוח, כולל: רשימוני יצוא, תעודות מקור, סיווג מכס וטפסים שונים, וכן טיפול כולל במשלוח.

פרטים נוספים:

הנהלת לשכות השרות טל. 03-5631062

המקום	כתובת	טלפון
תל-אביב	בית הדואר המרכזי, רחוב ההגנה 137	03-6303355
ירושלים	בית הדואר, מרכז שטנר 3	02-6511147
אשדוד	בנין הפורום, רח׳ האורגים 7	08-565741
נתב״ג	ממ״ן, חדר 613	03-9711984

14. הרשות לעסקים קטנים

הרשות לעסקים קטנים הוקמה לשם עידוד וסיוע להתפתחותם של העסקים הקטנים בישראל.

הרשות הוקמה ביוזמת משרד התמ״ס, ושותפים בה משרדי ממשלה, אירגונים כלכליים, גופים ציבוריים העוסקים בעידוד יזמות, ואנשי ציבור ועסקים.

הרשות היא גוף מטה הפועל ברמה ארצית. פעילות השטח של הרשות מבוצעת באמצעות מוקדים מקצועיים הפרוסים ברחבי הארץ.

הרשות עוסקת בעיקר בתחומים הבאים:
- הקמה, תגבור וסיוע למוקדי סיוע לעסקים קטנים (מס״קים) בשני חתכים - מוקדים אזוריים, ומוקדים מקצועיים כלל-ארציים;
- הקמה והפעלה של מאגרי מידע חיוניים לעסק הקטן;
- הדרכת יזמים בניהול והקמת עסק.

בסעיפים הבאים נציג את מוקדי הסיוע ליזמים קטנים, לסוגיהם.

פרטים נוספים:
הרשות לעסקים קטנים, רחוב גרוזנברג 14, ת״א
טלפון: 03-5107555 פקס: 03-5107557

14.1 מרכזי סיוע לעסקים קטנים (מס״ק)

המס״קים הינם רשת של משרדי סיוע מקצועיים, המיועדים לטפח יזמות ולסיוע לעסקים קטנים. פעולות הסיוע המקצועי נעשות ללא כוונת רווח, וכל יעודם הוא לסייע ליזמים חדשים להיכנס לעולם העסקים, ולסייע בהרחבת עסקים קטנים קיימים.

הרשות לעסקים קטנים פועלת בתחום זה בשיתוף פעולה עם גורמים שונים, ובהם משרדי ממשלה, הג׳וינט, הסוכנות היהודית, הרשויות המקומיות ואירגונים כלכליים.

סוגי המס״קים העיקריים מפורטים להלן.

א. מט״י - מרכזי טיפוח יזמות

עמותות הפועלות לעידוד עסקים קטנים על בסיס מקומי או אזורי. תפקידם לתת מכלול שרותים לעסקים קטנים וליזמים. בדרך-כלל מוקמים מרכזי מט״י בהשתתפות גופים ממשלתיים וציבוריים שונים, ובשיתוף אנשי עסקים מקומיים. יש להבהיר כי כל מט״י הוא עצמאי, ולכן פעילות המרכזים השונים אינה זהה.

ב. חממות עסקיות

החממות העסקיות פועלות במספר ישובים בארץ. תפקידן לתת לעסקים קטנים בראשית דרכם גיבוי ניהולי וסיוע צמוד. החממות העסקיות פועלות בצמידות לעמותות מט״י או ליחפ״כים.

ג. מסיל״ה

מסיל״ה הוא מרכז סיוע ארצי (יחיד) לעסקים קטנים בתחומים עתירי-ידע.

ד. יחפ״כ - יחידות פיתוח כלכלי

היחפ״כים הוקמו על-ידי הסוכנות היהודית, במסגרת פעילותה באזורי הפריפריה. הם קיימים בעיקר בצפון הארץ ובדרומה. תפקיד היחפ״כים הוא לדאוג לפיתוח כלכלי של הישוב או האזור, ובפרט לסייע לעסקים קטנים.

שרותי המס"קים כוללים:

- בדיקת הרעיון וישימותו - סיוע ליזמים בגיבוש הרעיון, בבדיקה ראשונית, ובסינון של הרעיונות העסקיים;
- מידע - עזרה ליזמים במידע לגבי מימון, שיווק, תקנות מס, רישוי ועוד, וכן הפנייה לגורמים המתאימים;
- הדרכה - קיום קורסים וימי עיון לגבי יזמות עסקית וניהול עסק;
- יצירת קשרים - סיוע באיתור שותפים, משקיעים, עובדים, וספקים;
- סיוע בפתרון בעיות מול משרדים ממשלתיים ומוניציפליים;
- יעוץ מקצועי - למס"קים סגל יועצים נבחרים בתחומים שונים המסייעים לעסק בשלביו הראשונים, כולל הכנת תוכנית עסקית והפניה לחונכות עסקית;
- חממות עסקיות - בחלק מהמס"קים קיימות חממות עסקיות המציעות ליזם המתחיל גם מקום נוח להפעלת העסק;
- שיקום והבראת עסקים - כאשר עדיין יש סיכוי להבראה, ולעתים אף סיוע בסגריה מסודרת של עסק.

כאמור, המס"קים פועלים ללא כוונת רווח. בדרך-כלל הפגישה הראשונית היא ללא תשלום, וגם בהמשך התשלומים הם לפי תעריף נמוך ומסובסד. המס"קים האזוריים מפעילים גם צוות של יועצים חיצוניים, אשר מציעים את שרותיהם ליזמים במחיר הנמוך מהמקובל בשוק.

בנוסף, מפעילים המס"קים את **פרוייקט החונכות הזעירה**, אשר במסגרתו מוצע לעסק זעיר (עד 5 עובדים) יעוץ חיצוני בתחומים שונים. פרוייקט החונכות הזעירה מנוהל ע"י מנהלת פרוייקט החונכות העסקית לעסקים קטנים ובינוניים (ראו פרטים נוספים בפרק 15).

כיום פועלים ברחבי הארץ למעלה מ-30 מס"קים, כמפורט בטבלה בעמוד הבא. החממות העסקיות מתוארות ומפורטות בסעיף הבא, והיחפ"כים מתוארים ומפורטים בפרק 17.

רשימת מוקדי קידום וסיוע לעסקים קטנים (מס"קים)

שם המרכז	שם המנהל	כתובת	טלפון	פקס
מט"י אשקלון	שמעון עדן	הרצל 36 בית גור	07-6758039	
הי-טק (מסיל"ה)	נתן יובל	קרית עתידים 12	03-6487372	03-6487370
מושבים	אבנר ורד	ליאונרדו 19 ת"א	03-6958473	03-6918996
מט"י בית שאן	יונה אייל	מ.א בקעת בית שאן	06-539835	06-539860
מט"י אור עקיבא	יצחק פרלשטיין	התאנה 19	06-260321	06-262160
מט"י אשדוד	יעקב אורמן	ת.ד. 254	08-562794	08-562794
מט"י באר שבע	אורי פלד	הרצל 9	07-236589	07-275450
מט"י גוש עציון	רות גולן	צומת גוש עציון	02-9931387	02-9932388
מט"י גליל מערבי	הנרי ביטון	ת.ד. 125 עכו	04-9814027	04-9818420
מט"י חדרה	מקס זהבי	אורנשטיין 5 חדרה	06-346818	06-346819
מט"י חולון	דניי חזן	ז'בוטינסקי 11	03-5012736	03-5038488
מט"י חיפה	דוד שש	טשרנחובסקי 35	04-331425	04-331427
מט"י טבריה	רחמים סיידא	העמקים 5	06-790820	06-790821
מט"י ירושלים	אורי שרף	האומן 9	02-794242	02-793838
מט"י כרמיאל	משה אמון	ת.ד. 482 כרמיאל	04-9885618	04-9886444
מט"י כרמל	יוסוף זיידאן	עוספיה ת.ד. 1353	04-391221	04-391623
מט"י לוד	מנדי רשף	הרצל 17 לוד	08-213466	08-242566
מט"י משגב	דוד סלייפר	מ.א. משגב	04-9800501	04-9800503
מט"י נצרת	רמזי מוסללם	ת.ד. 3106 נצרת	06-466375	06-466375
מט"י נצרת עלית	אמוץ טל	ת.ד. 522 נצרת עילית	06-566591	06-573183
מט"י נתניה	צבי רובינשטיין	הרב קוק 18	09-821745	09-821780
מט"י סחנין	רפיק חאג'	ת.ד. 35 מ.מ. סח'נין	06-740225	06-740225
מט"י ק"ש	דורית אלמליח	ת.ד. 366	06-951406	06-951413
מט"י קרית גת	יהל דגן	ת.ד. 8424	07-815956	07-815957
מט"י ראשל"צ	יעקב בן-עמי	וייצברד 2	03-9674704	03-9674094
מט"י רהט	(חגי אופק)	ת.ד. 557 רהט	07-912057	07-912058
מט"י רעננה	אמיר גלאור	תל-חי 3 רעננה	09-902716	09-902245
מט"י שרון / התישבות	רמי צדפי	גרנות ד.נ. עמק חפר	06-321299	06-334012
מט"י תל אביב	אמיר כבירי	חשמונאים 84	03-5623382	03-5613122
מסי"ק בני ברק	איריס פלד	נפחה 8	03-6185364	03-6185364
מסי"ק פתח תקוה	אמנון שוחט		03-5107555	
מסי"ק רחובות	יעור עציון	הרצל 125	08-451857	08-453125
מסי"ק שומרון	משה כהן	חיננית ד.נ. מנשה	06-350147	06-350149
מסי"ק רמת הגולן	אורי מאיר	ת.ד. 66 קצרין	06-962882	06-962886

14.2 חממות עסקיות

מספר מס״קים מפעילים חממות עסקיות, המציעות לעסק מתחיל מקום נוח לתחילת הפעילות , בנוסף ללווי צמוד מצד המס״ק ולשירותים מסובסדים.

רשימת החממות העסקיות מפורטת בטבלה הבאה.

חממות עסקיות

החממה	כתובת	איש קשר	טלפון	פקס
חממת באר שבע	יהושוע הצורף 15, ת.ד. 844 באר שבע	לסלי-אן רובינשטיין	07-281305	07-231246
חממת כרמיאל	ת.ד. 482 כרמיאל 20101	משה אמון	04-9885618	04-9886444
חממת משגב	המועצה האזורית משגב , ד.נ. משגב 20179	דוד סלייפר	04-9800502	04-9800503
חממת קרית-גת / לכיש	ת.ד. 8424 קרית גת 82000	יהל דגן	07-815956	07-815957
חממת נצרת עילית	ת.ד. 522 נצרת עילית 17105	אמוץ טל	06-566589	06-573183

14.3 מס״מ - מרכז סיוע מפעלים מאושרים

המס״מ נועד לסייע למפעלים קטנים בקבלת מעמד של ״מפעל מאושר״.

המס״מ הוקם לאחרונה ע״י הרשות לעסקים קטנים, התאחדות התעשיינים, איגוד התעשיה הקיבוצית והתאחדות המלאכה והתעשיה. הוא מספק לעסק הקטן את השירותים הבאים :

- בדיקה ראשונית ללא תשלום של הרעיון העסקי והתאמתו למפעל מאושר ;
- סיוע ליזם בבחירת מסלול ההטבות האופטימלי מבחינתו ;
- הכנת הבקשה והתוכנית העסקית (בתעריף נמוך בהרבה מהמקובל בשוק) ;
- ליווי הבקשה, עד לסיום הטיפול בה ע״י הגופים הממשלתיים.

הרשות לעסקים קטנים מסבסדת את שרותי מס״מ, ולפיכך תעריפי הטיפול נמוכים יחסית.

מפעלים שיגישו את בקשתם באמצעות המס״מ יכנסו גם למסלול ״ירוק״ מקוצר של טיפול בבקשה, אשר יאפשר להם קבלת תשובה בזמן קצר.

לפרטים נוספים:

מס״מ - מרכז סיוע מפעלים מאושרים
ת.ד. 7061, פתח תקוה 49170
טלפון: 03-9210551, פקס: 03-9210478
ישראל גביש / נדיה לוי

15. פרוייקט החונכות העסקית

פרוייקט החונכות העסקית נועד לסייע לעסקים זעירים, קטנים ובינוניים לשפר את אופן ניהולם, ביצועיהם ורווחיהם. הפרוייקט מופעל על-ידי מינהל המימון במשרד התמ"ס. המצטרפים לפרוייקט נהנים מיעוץ מקצועי הניתן על-ידי מומחים מנוסים מהמגזר הפרטי.

תכנית החונכות כוללת שני מסלולים:
- חונכות לעסקים קטנים ובינוניים (5-100 עובדים);
- חונכות לעסקים זעירים (1-4 עובדים).

15.1 חונכות לעסקים קטנים ובינוניים

א. תאור כללי
במסגרת הפרוייקט מוצע לעסק יעוץ מקצועי בתחומים הבאים:
- ניהול כללי;
- ניהול כספים ומימון;
- ניהול היצור;
- ניהול השיווק;
- מערכות מידע ומחשוב;
- ניהול משאבי אנוש; ועוד.

העסק מממן 25% מעלויות היעוץ, ואילו את 75% הנותרים מממן משרד התמ"ס.

ריכוז הפרוייקט נעשה על-ידי שלוש חברות יעוץ שנבחרו במכרז פומבי, כמפורט בטבלה שבסוף פרק זה.

מרכזי הסיוע לעסקים קטנים (מס"קים) יכולים להפנות אף הם עסקים לפרוייקט החונכות. על פעילות המס"קים ראו פרק 14.

ב. זכאות
אוכלוסיית היעד לפרוייקט החונכות כוללת עסקים בהם 5-100 עובדים, כדלקמן:
1. מפעלי תעשייה;
2. בתי מלאכה;
3. עסקים בענפי מסחר, שרותים ותיירות;
4. עסקים בענף החקלאות;
5. מפעלים ועסקים נוספים כפי שתחליט וועדת ההיגוי והבקרה של הפרוייקט.

הפרוייקט מופעל באזורים בעלי עדיפות לאומית א' ו-ב', כולל קיבוצים, מושבים ומגזר המיעוטים (לפירוט אזורי עדיפות לאומית ראו פרק 7). הפרוייקט כולל גם עסקים במרכז הארץ, במקומות שייקבעו מעת לעת על-ידי וועדת ההיגוי והבקרה.

ההחלטה על צירוף העסק לפרוייקט תהיה מבוססת על התאמתו לקריטריונים, ועל ניתוח מצב העסק ואפשרותו להפיק תועלת מהפרוייקט, לפי שיקול דעת מקצועי של המרכזים.

הפרוייקט לא יממן עסקים בכינוס נכסים, או שעבורם יתקבל צו לכינוס נכסים, ועסקים המבקשים לממן יועץ המועסק על-ידם בעת הפניה לחונכות.

ג. תאור התהליך
תהליך ההצטרפות לפרוייקט ארבעה שלבים עיקריים:
1. מנהל העסק פונה ישירות או באמצעות מס"ק לממונה על החונכות, או למרכז האזור;
2. המרכז מבקר בעסק, קובע את התאמתו לפרוייקט, ומקבל את הסכמתו להצטרפות;
3. המרכז מפנה לעסק חונך-יועץ, ומקבל את הסכמת העסק ליועץ, או מפנה יועצים נוספים;

4. החונך שנמצא מתאים חותם על חוזה עם העסק, בהתאם למספר השעות שנדרשות.

הפרוייקט עצמו כולל שני שלבים עיקריים:

- שלב א׳ - שלב האבחון, הנמשך 30-50 שעות, במהלכן מנתח היועץ את מצב העסק וממליץ על נושאים החייבים טיפול;
- שלב ב׳ - ליווי שוטף ביתרת השעות, במסגרתן החונך מלווה את העסק ביישום המלצותיו.

15.2 חונכות לעסקים זעירים

א. תאור כללי

פרוייקט החונכות לעסקים זעירים נועד לאפשר חונכות לעסקים זעירים, במיוחד בתחום הליווי העסקי, בשלבים הראשונים להקמת העסק. החונכות ניתנת במסגרת המס״קים ברחבי הארץ (פרטים על המס״קים מופיעים בפרק 14). הליווי ניתן על-ידי חונכים שהתמחו בסיוע ליזם המתחיל.

אוכלוסיית היעד לסיוע כוללת יזמים בראשית התארגנותם ובעלי עסקים בני 1-4 עובדים, אשר אינם מתאימים לחונכות מלאה של פרוייקט החונכות לעסקים קטנים ובינוניים.

החונכות לעסקים זעירים ניתנת באחד משני מסלולים:

- במסגרת מס״ק
- במסגרת הכשרה יזמית משולבת.

ב. חונכות במסגרת המס״ק

במסגרת המס״ק, החונכות מתמקדת בליווי ניהולי של היזם בשלב הרצת העסק. חונכות זו אינה כוללת סיוע בהכנת תכניות עסקיות המיועדות להשגת מימון מקרנות סיוע ממשלתיות. לכל עסק יוקצו עד 20 שעות יעוץ.

משרד התמ״ס מממן 75% מעלויות היעוץ. המס״ק דואג למימון 25% הנותרים (בדרך כלל על-ידי גביית תשלום מהיזם).

ג. הכשרה יזמית משולבת

ההכשרה היזמית המשולבת הינה קורס יזמות ייעודי בו משולב חונך עסקי, המסייע ליזם להכין תכנית עסקית במהלך ההכשרה. המשתתפים בתכנית מממנים 25% מהעלות. במקרים חריגים הם פטורים מכל תשלום. ההכשרה ניתנת במגזרי משק שונים, ובהם:

- מושבים;
- קיבוצים;
- חקלאים;
- שכונות מצוקה;
- חיילים במסגרת השרות הצבאי ולאחריו.

פרטים נוספים:

שם	תפקיד	כתובת	טלפון	פקס
צביה שפילמן	ממונה על פרוייקט החונכות	משרד התמ״ס, רח׳ אגרון 30, ירושלים	02-220253	02-245110
יחזקאל ריבה	מרכז אזור ירושלים והדרום	חברת ריבה ושות׳ רח׳ סוקולוב 7, הרצליה	09-589333	09-505263
יוני פסטרנק	מרכז אזור הצפון, וכן קיבוצים ומושבים בכל הארץ, ומס״קים ומט״י	חברת טקטרנדס שדרות הגלים 16, אזור התעשייה, הרצליה פיתוח	09-552287	09-552289
בני רונן	מרכז אזור המרכז, וכן מיעוטים בכל הארץ	חברת ביזנס דטה, ת.ד 1886 רמת גן	03-5751433	03-5751499

16. הקרן לקידום עסקים קטנים

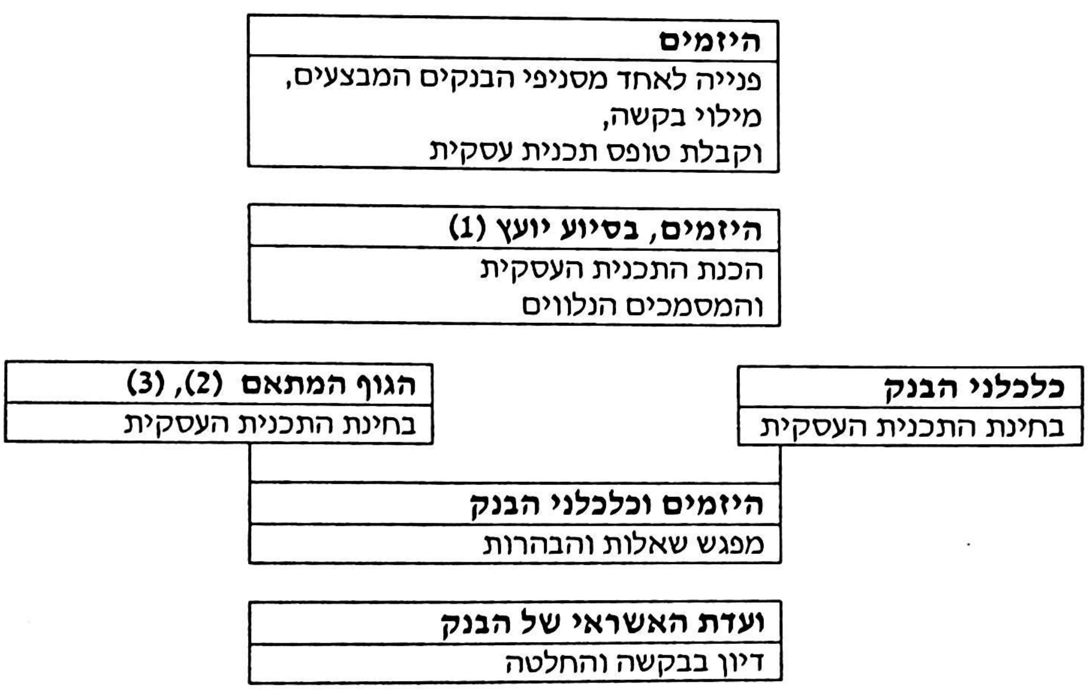
הקרן לקידום עסקים קטנים נועדה לסייע להקמת עסקים קטנים והרחבתם. הסיוע העיקרי הוא במתן הלוואות מימון. קרן זו נועדה לסייע בהתחלת פעילות עסקית מיידית (בניגוד לתכניות המדען הראשי, המיועדות למימון תכניות מו״פ; ניתן לפנות אל הקרן אחרי סיום תמיכת המדען הראשי, אך לא במקביל לתמיכה ממנו).

16.1 ההטבות

הקרן מעניקה ליזם אשראי בערבות מדינה בשיעור של עד 80% מהיקף תוכנית ההשקעה, כאשר המדינה ערבה ל-40% מהסכום, עד לתקרה של 500,00 ש״ח (כלומר, אם העסק נכשל והבנק לא הצליח לקבל החזר להלוואה בהליכים משפטיים - המדינה פורעת את החוב).
האשראי מיועד למימון רכישת ציוד והון חוזר בלבד. אשראי זה כולל הלוואות לרכישת ציוד קבוע, מסגרות עו״ש, אשראי דוקומנטרי ועוד. הקרן <u>אינה</u> מממנת רכישת קרקע ומבנים, כיסוי חובות עבר, ורכישת עסק קיים.
במסגרת הקרן נדרש היזם לממן את יתרת הפרוייקט (20%) בהון עצמי. כמו-כן נדרש ממנו שיעבוד קבוע על הנכסים הקבועים הנרכשים במסגרת התוכנית, שיעבוד שוטף בדרגה אפשרית וערבות אישית.
את האשראי ניתן לקבל בכל הבנקים אשר משתתפים בקרן - בנק לאומי, בנק דיסקונט, בנק מרכנתיל ובנק אוצר החיל (וגם לבנק המזרחי, הפועל בצורה מצומצמת בתחום זה).

16.2 זכאות ותהליך אישור הבקשה

לצורך קרן זו, ״עסקים קטנים״ הם אלה שמספר העובדים בהם הוא עד 70, והמחזור השנתי שלהם נמוך מ-5 מליון דולר.
תהליך קבלת ההלוואה הוא כדלקמן. זמן הטיפול הוא כשלושה שבועות, והוא מותנה בהגשת תכנית מלאה ומסמכים כנדרש.



הערות

1. לשם הכנת התוכנית העסקית ניתן לקבל סיוע מהמס״ק/יחפ״כ /מט״י במקום המגורים (ראו פרקים נפרדים), אשר מגדיל את ההסתברות לאישור הבקשה.
2. במקרה של דחיה, חשוב לברר את הסיבה, ולעתים כדאי להפנות את הבקשה לבנק נוסף.
3. התכנית העסקית נבדקת הן ע״י הבנק עצמו, וכן ע״י חברת ״מכלול״, המשמשת כגוף המתאם מטעם הממשלה לפיקוח על פעולות הקרן. עלות הבדיקה ליזם היא 1,000 ש״ח.

17. הסוכנות היהודית

17.1 המחלקה לפיתוח והתיישבות בסוכנות היהודית

המחלקה לפיתוח והתיישבות של הסוכנות מפעילה "יחידות לפיתוח כלכלי" (יחפ"כים) בכל רחבי הארץ.

היחפ"כים מהווים מרכז לפיתוח כלכלי של האזור עליו מופקד כל אחד מהם. תפקידי היחפ"כים הוא כפול:

- היחפ"כ משמש כזרוע המקצועית של הרשות בה הוא פועל, מתווה את האסטרטגיה לפיתוח הכלכלי באזור, ופועל ל"שיווק" האזור ומשיכת יזמים ומשקיעים אליו;
- היחפ"כ פועל ליזום וקידום עסקים באזור-פעולתו (בתחום זה פעולתו דומה לפעילות מס"ק).

עבור היזם הבודד, עונה היחפ"כ על צרכים אלה:

- יזום, עידוד, וקידום פרוייקטים עסקיים מתאימים;
- מתן מידע רלבנטי ליזם ולבעל-עסק באמצעות יעוץ מקצועי;
- סיוע ליזם בזיהוי תכניות סיוע ציבוריות מתאימות, ובהפניית בקשות לתכניות אלה.

לפרטים נוספים:

יחידה	כתובת	איש קשר	טלפון	פקס
האגף לפיתוח כלכלי	קינג ג'ורג' 48 ת.ד. 92 ירושלים 91000	מנהל - פנחס כהנא	02-202679	02-202901
מרחב צפון	רח' הפלמ"ח ת.ד. 1142 צפת 13111	סמי בהט	06-978273	06-921377
מרחב דרום	הנרייטה סולד 1 ת.ד. 5 ב"ש 84100	משה סמדר	07-295617	02-295678
מרחב מרכז	קרן היסוד 17 ת.ד. 92 ירושלים 91000	יוסי ווטרמן	02-251850	02-251851

שימת יחידות לפיתוח כלכלי (יחפ"כים) - מרחב צפון

שם המרכז	שם המנהל	כתובת	טלפון	פקס
אור עקיבא		רח' התאנה 19	06-260321	06-260321
בית-שאן	מוטי אברהם	רח' ההסתדרות 1	06-585349	06-584761
גלבוע	אריה בן ארי	מ.א. גלבוע	06-533279	06-531451
גליל תחתון	אורי משכית	מ.א. גליל תחתון	06-769202	06-769203
טל עירון	יואל מור	מ.מ. טל עירון	06-253220	06-253770
יוקנעם / מגידו	מוטי רוזן	ת.ד. 4690 יוקנעם עלית	04-9890855	04-9890855
מגדל העמק	דני ביתן	עירית מגדל העמק	06-540445	06-543832
מעלה יוסף	אבי אריאב	מ.א. מעלה יוסף	04-9807571	04-9807496
מעלות	דני צייזלר	מ.מ. מעלות	04-9973424	04-9979424
מרום גליל	אהרון ארז	מ.א. מרום גליל	06-6919868	06-6919894
נצרת עילית	תובל מילגרום	רח' חרמון 1	06-571888	06-552759
עמק יזרעאל	אייל שר-שלום	מ.א. עמק יזרעאל	06-520176	06-528791
צפת	אבשלום צדוק	רח' הפלמ"ח	06-978265	06-921377
קרית שמונה	אמנון בנימיני		06-690845	04-690844
שומרון	משה כהן	חיננית ד.נ. מנשה	06-350147	06-350149
שלומי	עידית ערמון	מ.מ. שלומי	04-9808161	

רשימת יחידות לפיתוח כלכלי (יחפ"כים) - מרחבי דרום ומרכז

שם המרכז	שם המנהל	כתובת	טלפון	פקס
אופקים מרחבים	ישראל הרמן	שד' הרצל 45 אופקים	07-926370	07-925419
אשכול	דני חננאל	מ.א. אשכול ד.נ. נגב	07-929146	07-987086
קרית מלאכי	יהושע בן שבת	רח' צה"ל, מבנה תעשייה קרית מלאכי	08-587744	08-587788
באר שבע	אורי פלג	רח' הרצל 9	07-275450	07-236589
בני שמעון	נדב נוה	מ.א. בני שמעון ד.נ. נגב	07-915806	07-915831
בקעת הירדן	גילה לוי	היחידה הכלכלית ערבות הירדן בע"מ	02-9943027	02-9942690
דימונה	שמעון מזוז	אזור התעשיה 683/	07-550708	07-550883
חוף אשקלון	משה אטיה	מ.א. חוף אשקלון	07-728121	07-727304
ירוחם	אביב כהן	מ.מ. ירוחם	07-580033	07-589440
לכיש, קרית גת	יהל דגן	ישראל פולק 45	07-815956	07-815957
מטה יהודה	דוד סיטבון	עירית בית שמש	02-9918725	02-9918177
מצפה רמון	אבי חקלאי	מ.מ. מצפה רמון	07-586361	07-586158
נתיבות, עזתה	שמוליק דודאי	רח' ירושלים 8	07-930601	07-930403
ערבה תיכונה	עוז דשא	מ.א. ערבה תכונה מרכז ספיר	07-592240	07-581235
ערד, תמר	ארי פלדהקר	עיריית ערד	07-957911	07-954265
קרית מלאכי	שפיר יואב	קרית מלאכי		
רמת נגב	יהודה חניבד	מ.א. רמת הנגב ד.נ. חלוצה	07-557314	07-559235
שדרות, שער הנגב	שלום הלוי	מ.מ. שדרות	07-897133	07-897133

17.2 קרנות של הסוכנות היהודית

הסוכנות היהודית הקימה מספר קרנות אזוריות, במטרה לפתח מקורות תעסוקה לעולים על-ידי מתן הלוואות להקמה והרחבה של עסקים קטנים.

קבלת ההלוואות מותנית בהגשת תוכנית עסקית שהוכנה על-ידי גורם מקצועי מוסמך, מתוך מאגר היועצים של הסוכנות (בעלות נמוכה ממקובל בשוק).

ההלוואות ניתנות על-ידי הבנקים ומוצעות בריבית בנקאית רגילה (למעט חריגים כמתואר להלן).

הקרנות העיקריות שמפעילה הסוכנות הן כדלקמן.

א. קרן לטיפוח יזמות בגליל

מיועדת לעסקים קטנים (עד 40 עובדים) בגליל ובאיזור חיפה. במסגרת הקרן מוצעת הלוואה בהיקף של עד $75,000 ל-6 שנים כולל שנתיים גרייס. הסוכנות ערבה ל- 40% עד 50% מערך ההלוואה. היזם נדרש לממן 5% בפיקדונות נזילים והיתרה כנגד בטחונות לפי דרישת הבנק.

ב. קרן לטיפוח יזמות בנגב

מיועדת לעסקים קטנים באזור הנגב ומוצעת בתנאים דומים לאלו של קרן הגליל.

ג. קרן לעסקים קטנים בירושלים

מיועדת לעסקים בירושלים רבתי. במסגרת הקרן מוצעת הלוואה בהיקף של עד $100,000, ל-6 שנים כולל שנתיים גרייס. הסוכנות ערבה ל-25% מערך ההלוואה. היזם נדרש לממן 5% בפיקדונות נזילים והיתרה כנגד בטחונות לפי דרישת הבנק.

ד. קרן לטיפוח יזמות בתל אביב

מיועדת לעולים בלבד. במסגרת הקרן מוצעת הלוואה בהיקף של עד $50,000, ל-6 שנים כולל שנתיים גרייס. הסוכנות ערבה ל-40% עד 50% מערך ההלוואה. היזם נדרש לממן 5% בפיקדונות נזילים והיתרה כנגד בטחונות לפי דרישת הבנק.

ה. קרן עולים

מיועדת להרחבת מפעלים לצורך יצירת תעסוקה לעולים בפריפריה הכפרית. במסגרת הקרן מוצעת הלוואה בהיקף של עד $50,000, ל-5 שנים כולל שנתיים גרייס. ההלוואה במסגרת הקרן ניתנת כנגד ערבות אישית, שעבוד קבוע על הציוד, ושטר ביטחון. בגין ההלוואה אין ריבית אלא הצמדה למדד בלבד.

ו. קרן קריית שמונה

מיועדת לעסקים בקרית שמונה. במסגרת הקרן מוצעת הלוואה בהיקף של עד $30,000, ל-5 שנים ללא גרייס. ההלוואה ניתנת כנגד בטחונות לפי דרישת הבנק. בגין ההלוואה אין ריבית אלא הצמדה לדולר בלבד.

פרטים נוספים:

במשרדי המס"קים והיחפ"כים במקום מגוריך

18. משרד הקליטה - תוכנית סיוע לעולים יזמים

משרד הקליטה מפעיל מערכת מקיפה של שירותים לעולים-יזמים (כולל תושבים חוזרים) בתחומים אלה:

- הסברה;
- הכשרה ביזמות;
- תכנון עסקי;
- בדיקת תכניות עסקיות;
- קרן המסייעת במימון ההשקעה הראשונית;
- לווי יזמים בהרצת העסק.

פעילות המשרד בתחום זה מבוצעת באמצעות המס״קים המקומיים (ראו פרק 14). המס״קים מציעים ליזמים עולים תעריף מיוחד, שהוא זול אף יותר מהתעריף ליזמים ותיקים.

כמו-כן מציע משרד הקליטה ליזמים- עולים יעוץ מקצועי של חברות המתמחות בפיתוח שירותים, בהתאם לאפיונים המיוחדים של יזמות העולים. פעילותם של יועצים אלה מסובסדת ע״י משרד הקליטה ועל כן היא מוצעת בתעריפים נמוכים מהמקובל בשוק.

עולים רבים המתעניינים בפיתוח עסקי ליצוא זקוקים לסיוע בבעיות הבלתי שגרתיות בתחום זה. עולים כאלה יפנו לרכזים של התוכנית לעידוד היזמות של משרד הקליטה, כדי לקשר אותם עם מומחים מתאימים. רכזי התכנית מפורטים בטבלה הבאה.

פרטים נוספים:

מטה התכנית לעידוד יזמות

אורי הורביץ, טל. 02-752636 פקס 02-752674

אזור	איש קשר	טלפון	פקס
מחוז ירושלים והדרום	דינה מאיר, מוני קונפורטי	02-241121	02-249398
מחוז חיפה והצפון	בוריס בלושטיין	04-681313	04-622587
מחוז המרכז	עמנואל יוסיפוב	09-242211	09-424264
מחוז תל אביב	גאולה דלאל	03-5279988	03-5270262
מחוז באר שבע והנגב	לריסה קננוב	07-230811	07-238810

19. קרנות הון סיכון

קרנות הון סיכון הן חברות השקעה המוכנות להשקיע לטווח ארוך בפרוייקטים חדשים (בעיקר בתחום ההי-טק), תמורת חלק מהבעלות בחברה.

19.1 ״יוזמה״

חברת ״יוזמה״ הנה קרן הון סיכון ממשלתית בעלת הון עצמי של 100 מליון דולר. בדומה לקרנות הון סיכון אחרות, מטרת הקרן היא להשקיע בחברות הי-טק, ובמיוחד בחברות מתחילות (Start-up).

השקעות יוזמה מבוצעות בשני מסלולים, כדלקמן.

השקעות ישירות - יוזמה מוכנה להשקיע עד למיליון דולר בחברה, וזאת בתנאי שלחברה יהיה משקיע אסטרטגי או פיננסי נוסף שישקיע סכום דומה. בכל מקרה, חלקה של יוזמה לא יעלה על 49% ממניות החברה. היזמים יכולים לרכוש את מניות יוזמה תוך 5 שנים בתנאים אטרקטיביים.

השקעות עקיפות - ״יוזמה״ הקימה תשע קרנות הון סיכון נוספות, בהן היא שותפה לגורמים שונים בארץ ובחו״ל. קרנות אלה מפורטות בטבלה הבאה.

קרנות יוזמה

שם הקרן	איש קשר	טלפון	פקס
אוקסטון	אראל מרגלית	02-6797270	02-6793273
וולדן	רוני חפץ	03-5758995	03-5755914
ג׳מיני	אד מלבסקי	09-583596	09-584842
אינוונטק	עקיבא מאיר	03-5175274	03-5175275
יורופנד	עמוס בר-שלו	03-5202447	03-5270041
ניצנים	מתי קרפ	09-508154	09-508118
פולריס	רמי קאליש	03-6950516	03-6910257
סטאר	אמנון שוהם	03-6180742	03-6180748
מדיקה	אהוד גלר	03-5160577	03-5160576

<u>פרטים נוספים:</u>
״יוזמה - הון סיכון״,
רחוב אבא הלל 7, רמת גן
טלפון: 03-7522251 פקס: 03-7522276
אינטרנט .AMZOY/1MOC.AMZOY.WWW//:DPTH

19.2 קרנות הון סיכון בערבות "ענבל"

בישראל קיימות שתי קרנות הון סיכון אשר פעילותן אושרה על-ידי חברת הביטוח הממשלתית "ענבל".

ענבל מבטיחה את המשקיע בקרנות אלה מפני הפסד מוחלט של כספו: מי שמחזיק במניות הקרן המאושרת במשך שבע שנים זכאי להחזר כספי של 80% מהשקעתו בהצמדה דולרית.

לפי תקנות ענבל רשאיות הקרנות להשקיע בחברות הי-טק בהיקף שלא יעלה על 20% מההון העצמי של החברה.

קרנות הון סיכון הפועלות בערבות ענבל הן:

קרן "תעוזה"
בית בירן, שד' ההסתדרות 49, חיפה,
טלפון: 04-728788/729393 פקס: 04-8729393

קרן "מרתון"
בית יהלום, ז'בוטינסקי 3א', ר"ג
טלפון: 036134010 פקס: 03-6134011

20. ביטוח סיכוני סחר חוץ

20.1 החברה הישראלית לביטוח סיכוני סחר חוץ (בסס"ח)

החברה לביטוח סיכוני סחר חוץ עוסקת בביטוח יצואנים מפני הסיכון של אי-קבלת התמורה מהלקוחות בחו"ל. ביטוח זה חיוני לחברה אשר מוכרת לחו"ל בתנאי אשראי פתוח.

א. סוגי סיכונים

הביטוח מכסה את היצואן בשני סוגי סיכונים:

- סיכונים מסחריים כגון פשיטת רגל של הקונה, הימנעות הקונה מתשלום מסיבה שאיננה סכסוך מסחרי;
- סיכונים מדיניים כגון אירועים אלימים בארצו של הקונה, הטלת מגבלות מט"ח ו/או מגבלות אדמיניסטרטיביות על היבוא בארץ היעד.

בהערכת הסיכון, הבסס"ח מחלקת את מדינות העולם לארבעה אזורים, לפי הערכת מידת הסיכון הפוליטי. חלוקת המדינות היא כדלקמן:

א. <u>מדינות יציבות מאוד</u> - מדינות צפון אמריקה, מערב אירופה, המדינות המתועשות במזרח אסיה, אוסטרליה וניו זילנד;

ב. <u>מדינות יציבות</u> - מדינות דרום אירופה, דרום אפריקה, צ'ילה ותאילנד;

ג. <u>מדינות לא יציבות</u> - הודו, סין, תורכיה, איי האוקינוס השקט, איי הודו המערבית, חלק ממדינות אמריקה הלטינית (מכסיקו, אורוגווי, פנמה) וחלק ממדינות מזרח אירופה (צ'כיה, סלובקיה, הונגריה ופולין);

ד. <u>מדינות מאוד לא יציבות</u> - מדינות באסיה, אפריקה, אמריקה הלטינית ומזרח אירופה שלא צוינו לעיל.

מבחינת היצואן, סיווג ארץ היעד משפיע על הביטוח בארבעה מישורים:

- משך הליך קבלת הפוליסה - באזורים א' וב' מתקבלת הפוליסה תוך חודש ואילו באזורים ג' וד' ההליך הוא ממושך יותר;
- גובה הפרמיה שמשלם היצואן - ככל שגדל הסיכון עולה שיעור הפרמיה;
- היקף החיסוי (ההחזר) המכסימלי שנותנת חברת הביטוח - באזורים א' וב' החיסוי המכסימלי הוא 90%, באזור ג' - 85%, ובאזור ד' - 80%;
- משך הזמן בו מוגדר חוב כחוב אבוד וזכאי לתשלום ביטוח - באזורים א' וב' מוכר חוב אבוד 6 חודשים מיום הפרעון, ואילו באזורים ג' וד' מוכר חוב אבוד שנה מיום הפירעון.

ב. שרותים עיקריים

החברה מעניקה ליצואנים ארבעה שרותים עיקריים:

- ביטוח אשראי לטווח קצר - ביטוח עסקאות עד 360 ימי אשראי;
- ביטוח אשראי לטווח בינוני וארוך - ביטוח עסקאות עם תקופת אשראי בת למעלה משנה;
- ביטוח השקעות - ביטוח השקעה ישראלית בארץ זרה כנגד סיכונים פוליטיים;
- ערבויות - למימון הון חוזר ומשלוחים, הניתנות על סמך בדיקה כלכלית של המפעל וללא שעבודים ובטחונות נגדיים (כיום, ניתן לקבל בחברה ערבויות לקניית חומרי גלם, ערבויות למימון היצור, ערבויות ביצוע וערבויות למימון משלוחים).

החברה מציעה גם פוליסות ספציפיות לביטוח שרותים ועבודות קבלנות.

הבסס״ח גם מספקת למבוטח מידע מקצועי על לקוחותיו, ומסייעת לו בקבלת מימון על-ידי הסבת הפוליסה לבנק המממן.

הבסס״ח אינה משמשת מקור ישיר למימון עסקאות יצוא, אולם פוליסת הביטוח שהיא מוציאה מסייעות להשגת המימון הנדרש לעסקאות אלה. הסבת הפוליסה לבנק מבטיחה לבנק את דמי התביעה במקרה של אי-פרעון האשראי כתוצאה מהתממשות הסיכונים שצויינו.

בעסקאות אשראי ארוך טווח, תפקיד הבסס״ח חיוני בהשגת המימון ליצואן - בדרך כלל במסגרת עסקאות אשראי קונים או קווי אשראי בין-בנקאיים.

<u>פוליסה לביטוח אשראי קונים</u>
בשיטה זו הבנק המסחרי בארץ או בחו״ל מעניק הלוואה לקונה בחו״ל, המשמשת לסילוק התמורה המגיעה ליצואן מיד עם האספקה ואישורה על-ידי הקונה. היצואן נהנה מקבלת מלוא תמורת היצוא עם האספקה, ואינו נושא במחויבות פיננסית כלשהי לבנק במהלך תקופת האשראי שניתנה לקונה.

היצואן שולח את הסחורות ו/או השרותים אל הקונה בחו״ל. עם קבלתן הרשמית מבצע הבנק המקבל משיכה תחת הסכם ההלוואה שנחתם בינו לבין הקונה. כספי המשיכה משמשים את הבנק להעברת התשלום ליצואן, ונזקפים לחובת הקונה בחשבון ההלוואה שנפתח לצורך זה בבנק המממן.

הבסס״ח ערבה להחזר ההלוואה על-ידי הקונה בהתאם לתנאי הביטוח.

<u>פוליסה לביטוח קו אשראי בין-בנקאי</u>
כתחליף לביטוח אשראי קונים, הבסס״ח מבטחת עסקאות יצוא המתבצעות במסגרת קווי אשראי בין-בנקאיים.

גם שיטה זו מסירה מהיצואן את נטל מימון האשראי לקונה. אולם בניגוד לשיטה הקודמת, הבנק מעמיד את ההלוואה לבנק של הקונה בחו״ל, והבנק בחו״ל הופך לבעל החוב (ולא הקונה עצמו).

הבסס״ח מציעה גם שרותי פקטורינג בינלאומי (ראו פרק 21).

במסגרת הביטוח נדרש המבוטח להגיש אחת לחודש הצהרה על משלוחי היצוא העיקריים שבוצעו ולשלם בגינם פרמיה בהתאם לתנאי התשלום.

<u>לפרטים נוספים:</u>

החברה לביטוח סיכוני סחר חוץ
דרך פתח תקוה 65 ת״א, טלפון 03-5631777 פקס: 03-5610313

מחלקה	טלפון	פקס
מחלקת שיווק	177-022-1620	
מחלקת ערבויות	03-5631720	06-5612038
פוליסות מיוחדות	03-5631715	

20.2 חברות פרטיות לביטוח סיכוני סחר חוץ

בישראל קיימות כיום שתי חברות ביטוח סיכוני סחר חוץ נוספות, אשר פעילותן דומה לזו של החברה הממשלתית.

החברות הפרטיות נבדלות מהחברה הממשלתית בסס"ח בשתי נקודות:

- החברות הפרטיות עוסקות בביטוח בלבד והן אינן מעניקות ערבויות;
- החיסוי המכסימלי הוא 85%.

<u>פרטים נוספים:</u>

החברה לביטוח אשראי, רחוב נחלת בנימין 28 ת"א , 9-03-664861

אשור (מחלקה של הכשרת הישוב ביטוח) 03-6386654

21. שירותי פקטורינג בינלאומי

שרותי הפקטורינג הבינלאומי נותנים ליצואן פתרון לסיכון הכרוך באשראי ספקים פתוח, מאפשרים קיום הון חוזר הצמוד לגידול במכירות, ומסירים מהיצואן את הנטל הכרוך בקבלת תמורת יצוא.

שרות זה כולל שלושה מרכיבים:

- ערבות מלאה (100%) על כל חשבונית יצוא, כאשר במקרה של אי תשלום מכל סיבה שהיא למעט סכסוך מסחרי, ישולם מלוא הסכום ללקוח תוך 90 יום;
- מתן מקדמה בשיעור 85% מסכום המכירות כנגד הצגת החשבונית;
- טיפול בגביית תמורות היצוא.

תמורת שרות הפקטורינג גובה הבנק עמלה בשיעור משתנה לפי גודל הסכומים וגודל הסיכון.

השרות ניתן על-ידי שני גורמים בלבד - החברה לביטוח סיכוני סחר חוץ (בסס"ח), ובנק כללי.

<u>פרטים נוספים:</u>

מר צבי שטרייגולד, בנק כללי, רוטשילד 38 ת"א,
טלפון: 03-5645344 פקס: 03-5645298

החברה לביטוח סיכוני סחר חוץ
דרך פתח תקוה 65 ת"א, טלפון 03-5631777 פקס: 03-5610313

22. הקרן למימון משלוחי יצוא לזמן בינוני וארוך

קרן זו נועדה לסייע ליצואנים הנותנים ללקוחותיהם אשראי ארוך-טווח. הקרן נותנת הלוואות מימון ליצואנים אלה.

הקרן מסייעת במימון טובין ו/או שרותים מיוצאים, המוגדרים כנכסי השקעה, ציוד, מוצרים ושרותים שמקובל למכרם בתנאי אשראי לזמן בינוני או ארוך.

לקבלת הלוואות במסגרת הקרן זכאיות עסקות-יצוא אשר עומדות בקריטריונים הבאים:

- היקף העסקה עולה על 50 אלף דולר;
- תקופת האשראי עולה על 18 חודש;
- מרכיב הערך המוסף עולה על 50%;
- קבלת מקדמה מהקונה בשיעור של למעלה מ-15%;
- ביטוח העסקה תחת ביטוח סיכוני סחר חוץ.

ההלוואה המוצעת במסגרת הקרן היא בשיעור של עד 85% מהיקף העסקה FOB, והיא מוצעת לתקופה של 3-5 שנים.

מחלקת ערבויות המדינה ועסקאות מט"ח באגף החשב הכללי מנהלת את הקרן. מחלקה זו מנפיקה אישורים בהתאם להחלטות הוועדה המטפלת.

<u>לפרטים נוספים:</u>

יוחנן שליין, החשב הכללי - משרד האוצר, טלפון: 02-317555

23. הטבות אגף המכס והמע"מ

23.1 הישבון
הישבון מאפשר ליצואן להנות מהחזר מסים ששולמו עבור קניית חומרי גלם. הישבון הוא עבור מסים עקיפים: מכס, מס קניה והיטלים, ששילם היצואן עבור יבוא חומרי גלם וקנית חומרי גלם בארץ שמקורם ביבוא, המשמשים לייצור מוצרים המיועדים ליצוא. ההישבון אינו חל על מסים ששולמו על טובין שיוצאו לקהילה האירופית ואפט"א (בליווי תעודת EUR1).

הישבון מתבצע בשתי שיטות עיקריות: דחית מס, ואחוז מס.

א. דחיית מס
בשיטה זו מקבל היצואן אשראי לכיסוי המיסים העקיפים הגלומים ביבוא או במרכיבי היבוא הגלומים בקניה מקומית. בעת ביצוע היצוא בפועל יקבל היצואן זיכוי מחובת החזר האשראי.

האשראי יינתן כנגד ערבויות מתאימות מבנק, או מהקרן להבטחת מיסים ביבוא לשם יצוא. קרן זו מופעלת על-ידי חברת הביטוח הממשלתית "ענבל" על סמך ערבות אישית או צד ג'.

לשם ניצול הטבה זו על היצואן לפתוח תיק במשרדי ההישבון של המכס, ולהמציא להם תצהיר ובו פרטי היצואן, מסגרת האשראי השנתית, פרטי המכס ביבוא ושיעור המכס, מס הקניה וההיטלים על פרטי מכס אלו.
בתום כל שנת כספים תיערך התחשבנות עם רשויות המכס, במהלכה ייבדק אם אכן השתמש היצואן בחומרי הגלם אך ורק ליצור מוצרים המיועדים ליצוא.

ב. אחוז מס
בשיטה זו מקבל היצואן החזר על מיסים ששולמו על המרכיבים בעת היבוא או על מרכיבי היבוא הגלומים ברכישה מקומית. ההחזר מבוסס על חישוב אחוז המס הטמון בכל דולר יצוא FOB. לפי שיטה זו יקבל היצואן החזר מלא של המיסים הגלומים ביצוא, בתוספת ריבית על התקופה שחלפה בין היבוא ליצוא.

23.2 הלוואות מע"מ
יצואן אשר מייבא חומרי גלם ליצור לשם יצוא, זכאי ליהנות מאשראי כנגד המע"מ המוטל על הסחורות המיובאות. המלצה להלוואה תינתן בדרך-כלל ליצואנים העומדים באחד מתנאים אלה: יצוא של למעלה מ-10 מליון דולר, או לפחות 50% ממחזור המכירות מיועד ליצוא.

האשראי ניתן על-ידי הבנק המסחרי של היצואן, בהמלצת המכס, עד ל-20 לחודש הבא. האשראי אינו נושא רבית, אך מחוייב בעמלת בנק בשיעור שנתי של 2% (אך לא פחות מ-2.5 ש"ח להלוואה). אשראי זה יקוזז כנגד התשומות בדו"ח המע"מ החודשי שיוגש בחודש הבא.

23.3 החזר מע"מ מהיר ליצואנים
יצואנים הזכאים להחזרי כספים עבור תשלום יותר מע"מ על תשומות מאשר על מכירות, זכאים להחזרי מע"מ מהירים. ההחזרים המהירים מותנים בעמידת היצואן באחד מהקריטריונים הבאים: יצוא בהקף של 50% מהמכירות, או יצוא מעל 10 מליון דולר, או "מפעל מאושר".

<u>פרטים נוספים:</u>

אגף המכס והמע"מ - משרד האוצר, רחוב אגרון 32, ירושלים

משרדי ההנהלה, טלפון: 02-703333 פקס: 02-703269

בתי המכס ברחבי הארץ *

שם	כתובת	טלפון	פקס
בית המכס מחוז ירושלים	קרן היסוד 20, ירושלים	02-704444	02-666399
בית המכס מחוז חיפה	שער הנמל 3 , חיפה	04-354811	04-672706
בית המכס מחוז ת"א	יפת 42, יפו	03-5120777	
מס קניה	אחד העם 27, ת"א	03-5644666	03-5644600
בית המכס נתב"ג		03-9715511	03-9721626
בית המכס נמל אשדוד	האורגים 2 אשדוד	08-8510610	08-8510644
בית המכס נמל אילת		07-374144	07-374146
אס"ח אילת	נמל אילת	07-378542	07-378542

* - טיפול בהישבון מתבצע אך ורק בבתי המכס יפו, חיפה וירושלים

24. קרן היערכות לחשיפה

קרן זו, המנוהלת על-ידי משרד התמ״ס, מסייעת למפעלים להערך לקראת חשיפה ליבוא מתחרה. הסיוע מהקרן ניתן למפעלים המגלים יכולת לבצע תהליכי התייעלות, כך שיוכלו להתחרות מול מוצרי יבוא, ללא הגנות על תוצרת מקומית. הסיוע ניתן גם לצורך הסבת היצור ליצוא.

24.1 תנאי זכאות

מפעל תעשייתי שנפגע, או העלול להפגע, בעקבות החשיפה ליבוא, יגיש לקרן תכנית היערכות לחשיפה. התכנית תכלול היערכות ליצירת יתרון תחרותי, בתחומים אלה:

- חדשנות טכנולוגית (כולל רכישת ידע);
- שינויים במוצר ובשיטות יצור (כולל השקעות בציוד ובהון חוזר);
- שינויים בעיצוב המוצר ובאריזתו (לרבות יעוץ מומחים);
- שינויים במערך הניהול ובשיטות הניהול (על-ידי העסקת מומחים);
- פעולות אחרות המסייעות להשיג את מטרת ההיערכות לחשיפה).

הזכאות ניתנת למפעלי תעשייה בלבד, עבור הפעולות שפורטו לעיל ושאינן נהנות מסיוע ממשלתי אחר. הקרן תסייע למפעל רק אם השתכנעה שהפגיעה מהחשיפה היא משמעותית, ושביצוע תכנית ההיערכות יצור יתרון בשוק המקומי או בשוקי יצוא, ותאפשר למפעל פעילות רווחית בתנאי חשיפה.

24.2 תנאי הסיוע

עבור השקעה בתחומים המצויינים לעיל, 20% מסך ההשקעה ניתנים כמענק, ו-30% - כערבות מדינה לצורך קבלת אשראי.

השקעה בתחומים שאינם מצויינים לעיל תהא זכאית לערבות מדינה עד ל-50% מההשקעה המאושרת.

סך שיעורי התמיכה (מענק וערבות) לא יעלו על 50% מסך ההשקעה שאושרה על-ידי הקרן.

שיעור ההון העצמי הנדרש לצורך הזכאות לקבלת סיוע מותנה בהגדלת הון המניות הנפרע ב-33% לפחות, מתכנית ההשקעה המאושרת.

פרטים נוספים:

משרד התמ״ס, קרן היערכות לחשיפה,
רחוב אגרון 30 ירושלים
גילה שנער, טל. 02-750396

25. שירותים בנקאיים ליצואנים

בתחום סחר החוץ, מציעים הבנקים המסחריים ליצואנים מגוון שירותים כדלקמן.

- יעוץ - הבנקים מייעצים ליצואן על דרך ההתקשרות המתאימה ביותר לאופי העסקה שהוא מבצע, אופי הבנק דרכו אמורות להתבצע העסקות, ולעתים גם מידע על הלקוח.
- שירותי נאמנות - טיפול במסמכי יצוא על-פי זיקתם לשיטות היצוא המקובלות (תשלום מראש, אשראי דוקומנטרי, דוקומנטים לגוביינא), בתיאום עם הלקוח ועל-פי הוראותיו.
- עסקות פיננסיות - צמצום חשיפת היצואן לשינויי מטבע, באמצעות עסקות עתידיות (Forward) ובאמצעות רכישת אופציות מט"ח (Call, Put).
- ערבויות - טיפול בערבויות שונות שיצואן נזקק להן כגון: ערבויות מכרז, ערבויות ביצוע, וכו' (כולל ערבויות שהיצואן קיבל בסיוע הבסס"ח).
- EDI - ביצוע עסקאות באמצעות מערכת ה-EDI, המאפשרת ליצואן מעקב רציף אחר הסטטוס של היצוא באמצעות המחשב במשרדו.

לפרטים נוספים

לגבי שירותי סחר החוץ של הבנקים פנה לסניף הבנק שלך,
וכן למחלקות סחר החוץ בהנהלות הראשיות של הבנקים כדלקמן:

בנק	שם	טלפון
בנק הפועלים	ורדה הראל	03-5673082
בנק מזרחי	גדי היימן	03-5679682
בנק דיסקונט	יוסי עפרון	03-5145568
בנק לאומי	ציפורה צוקר	03-5148115

שירותים דומים ניתן לקבל גם בבנקים אחרים.

26. מכון התקנים

מכון התקנים הינו זרוע הביצוע של משרד התמ"ס בתחום מדיניות התקינה בישראל. פעילות המכון כוללת שלושה תחומים עיקריים: תקינה, בדיקות ואבטחת איכות.

מבחינת היצואנים מעניק מכון התקנים את השירותים הבאים:
בדיקת התאמתם של מוצרים לתקנים בינלאומיים;
הטמעה ואישור של תקני ISO 9000 (ת"י 2000);
מרכז מידע טכנולוגי (ממט"ל) - מסייע ליצואנים במידע לגבי דרישות התקינה בארצות היעד, ומטפל בהשגת האישורים הנדרשים בחו"ל.

26.1 ISO 9000 (ת"י 2000)

סדרת תקנים זו מגדירה את אופן פעולתן של מערכות איכות, תוך התייחסות הן ליצרנים והן לנותני שירות. תקנים אלה אומצו על-ידי רוב המדינות המפותחות כתקן לאומי מחייב.

מכון התקנים מסייע בהדרכת מפעלים לגבי דרישות התקן, עורך ימי עיון בנושא ומסייע באופן פרטני למפעלים בהטמעת ההתקנים. כמו-כן מנפק המכון כתב אישור להתאמה לתקן למפעלים שעמדו בקריטריונים.

26.2 ממט"ל - מרכז מידע טכנולוגי ליצואנים

מרכז זה מסייע ליצואנים במידע לגבי דרישות התקינה בארצות היעד, ומטפל בהשגת האישורים הנדרשים בחו"ל.

בעת ההתארגנות לשיווק בינלאומי, על היצואן לברר את המידע הבא:
- מהו התקן החל על המוצר?
- האם ישנן דרישות טכניות מחייבות בארץ היעד?
- איך ניתן להוכיח את התאמת המוצר לדרישות?
- מיהם הגופים הבודקים ומאשרים את המוצר?
- האם יש צורך ליישם במפעל מערכת ניהול איכות לפי תקני ISO 9000 ?

שרותי ממט"ל נועדו לספק תשובות לשאלות אלה. השרותים ניתנים על-ידי צוות מידענים המסתייע במהנדסי מכון התקנים. ברשות ממט"ל מאגרי מידע ממוחשבים ועדכניים, הכוללים מידע על התקינה בעולם.

השרותים כוללים:
- איתור מידע על תקנים ותקנות בחו"ל;
- הכנת פרשנויות לדרישות הטכניות הקיימות בחו"ל;
- עריכת סקרים רחבים בנושאים יחודיים;
- הדרכת יצואנים;
- סיוע ליצואן בתהליך השגת האישורים הנדרשים, כולל איתור גופי הסמכה, הסברים על התהליך, סיוע במילוי טפסים, והדרכה בהכנת תיקי מוצר לפי הדרישות בחו"ל.

<u>לפרטים נוספים:</u>

מכון התקנים הישראלי, חיים לבנון 42, רמת אביב, תל אביב
טלפון: 03-6465154 פקס: 03-6419683

אגף איכות והסמכה (תקני ת"י 2000): 03-6465114
פקס: 03-6465205
ממט"ל: 03-6465047 פקס: 03-6430192

חלק ג'

מוסדות ומידע נוסף

חלק ג'

1. התאחדות התעשיינים בישראל

התאחדות התעשיינים הנה גוף שמטרתו קידום התעשיה בישראל.

התאחדות התעשיינים מציעה יעוץ וסיוע למפעלים חברי ההתאחדות, ובמיוחד למפעלים קטנים ובינוניים.

המחלקה לכלכלת תעשיה ועסקים
תחומי הסיוע כוללים:
- כלי סיוע ממשלתיים לתעשיה;
- מקורות אשראי והון - יעוץ פיננסי למפעלים במטרה להגדיל את מקורות המימון ולחסוך בהוצאות מימון;
- מיסוי עירוני - יעוץ בהקטנת נטל הארנונה והמיסוי העירוני;
- מקרקעין - יעוץ בנושאי הקצאת קרקעות לתעשיה, היצע קרקע ומבנים, אגרות ופיתות, הקמת אזורי תעשיה ומבני תעשיה;
- עלויות קבועות בתעשיה - יעוץ בהקטנת עלויות חשמל מים וכו׳.

בנוסף, ההתאחדות מציעה לתעשיינים יעוץ בנושאי עבודה, סחר-חוץ ויעוץ כלכלי וכללי.

המחלקה לסחר חוץ וקשרים בינלאומיים
בתחום הסחר הבינלאומי עומד לרשות החברים סל שרותים, הכולל מידע וטיפול בהסכמי אזור סחר חופשי, מידע וטיול בהסכמי גאט״ט וכן יעוץ משפטי - כללי.
נושאים נוספים בטיפול המחלקה:
חיפוש במאגרי מידע בינלאומיים, ארגון משלחות יוצאות ונכנסות, סיוע במציאת סוכנים, מידע על תערוכות בחו״ל, טיפול בנושאי הובלה ימית ורשות הנמלים.

שרותי היעוץ של ההתאחדות ניתן לחבריה ללא תשלום על-ידי עובדי ההתאחדות. לעתים מופנה המפעל לייעוץ במשרדים חיצוניים המופעלים על-ידי ההתאחדות.

<u>פרטים נוספים:</u>
התאחדות התעשיינים
רחוב המרד 29, תל-אביב
טלפון: 03-5198787 פקס: 5162026

המחלקה לכלכלת תעשיה ועסקים
טלפון: 03-5198806 פקס: 03-5103060

2. ארגונים מקצועיים

בישראל פועלים ארגונים מקצועיים רבים. אירגונים אלה מספקים ליזמים מידע והכוונה בנושאי פעילותם, סיוע ביצירת קשרים עם גורמים בארץ ובחו"ל (בתוקף קשריהם עם ארגונים מקבילים בעולם), ייצוג העסק הבודד מול השלטונות, ועוד.

רשימת ארגונים מקצועיים

ארגון	טלפון
לשכת עורכי הדין - הוועד המרכזי	03-6918691
לשכת רואי החשבון	03-5161114
איגוד המוסכים בישראל	03-5620113
איגוד המפרסמים בישראל	03-5615310
אגודת העתונאים בת"א	03-6956141
ארגון בעלי המשאיות	03-5371669
ארגון הקבלנים והבונים	03-5604701
התאחדות הסוחרים הכללית	03-5614524
להב - לשכת ארגוני העצמאים	03-6293474
לשכת המהנדסים, האדריכלים והאקדמאים במקצועות הטכנולוגים	03-5240274
לשכת התיאום של הארגונים הכלכליים	03-5614728
מועצת המובילים בישראל	03-5620315
מלדן - איגוד המתווכים לנכסי דלא ניידי	03-5615257
מען - לשכת מסחר ותעשיה לנשים	03-6916810
עמותת בוגרי שמאות - מקרקעין	03-6473679
האגודה הישראלית לטכסטיל	03-7521133
האגודה לקידום המוצר	03-5128858
האיגוד הארצי למסחר	03-5280895
המועדון המסחרי תעשייתי	03-5663767
התאחדות המלאכה והתעשיה	03-5102001
איגוד התעשיה הקיבוצית	03-6955413
התאחדות המלונות בישראל	03-5170131
המוסד לביטוח לאומי - הנהלה ראשית	02-709211

3. לשכות מסחר ותעשיה דו לאומיות

לשכות המסחר הדו-לאומיות משמשות מכשיר חשוב ליצירת קשרים עסקיים בין אנשי עסקים משתי המדינות, ומסייעות גם במידע והכוונה.

פרטים נוספים:

ארגון הגג של לשכות המסחר והתעשיה הדו-לאומיות בישראל

רחוב המרד 29, תל-אביב

טלפון: 03-5173261 פקס: 03-5173283

רשימת לשכות מסחר ותעשיה דו-לאומיות

שם הלשכה	מנכ״ל	כתובת	טלפון	פקס
ישראל-אוסטרליה ניו-זילנד	א.בן עזרא	אלנבי 65 ת״א	03-5252223	03-5256153
ישראל - איטליה	ד.גלנטה	אלנבי 65 ת״א	03-202034	03-202513
ישראל-אירלנד	פ.בר	דרך נמיר 92 ת״א	03-6040958	03-6040958
ישראל-אמל״ט ספרד ופורטוגל	פ.קיפר	אלנבי 65 ת״א	03-299521	03-203032
ישראל-אסיה	א.חנקין	אלנבי 65 ת״א	03-200535	03-202513
ישראל-אפריקה	ר.יוגב	יהודה הלוי 35 ת״א	03-5148760	03-5148749
ישראל-בולגריה	א.לוי	חשמונאים 84 ת״א	03-5631019	03-5619027
ישראל- לוכסמבורג בלגיה	ד.ברקת	המרד 29 ת״א	03-5173261	03-5173283
ישראל-בריטניה	פ.קיפר	אלנבי 65 ת״א	03-5252232	03-203032
ישראל-גרמניה	י.רוזנטל	זבוטינסקי 35 ר״ג	03-6133515	03-6133528
ישראל-דנמרק	ע.לפידות	ת.ד 2136 הרצליה	09-545545	09-541622
ישראל-דר׳ אפריקה	פ.האוסמן	אלנבי 65 ת״א	03-5251884	03-202513
ישראל-הולנד	ד.ברקת	המרד 29 ת״א	03-5173261	03-5173283
ישראל-הונגריה	א.וופל	ת.ד 23414 ת״א	03-391131	03-6316677
ישראל-יוון	ב.בליי	אלנבי 65 ת״א	03-202521	03202513
ישראל-יפן	מ.שטרק	דרך פ״ת 53 ת״א	03-5611770	03-5611771
ישראל-ירדן	ב.קיי	אלנבי 103 ת״א	03-5647267	03-5647205
ישראל-מרוקו	א.מיארה	קויפמן 2 ת״א	03-5164822	03-5164824
ישראל-נורבגיה	א.איזקסון	רוטשילד 119 ת״א	03-5615293	03-5615095
ישראל - צ׳כיה	מ. תל-ניר	הרוגי המלכות 7 ת״א	03-6493124	03-649764
ישראל - צרפת	א. גולדשטין	דוד המלך 28 ת״א	03-6960816	03-6960825
ישראל - קנדה	ג. הילפרן	אלנבי 65 ת״א	03-202544	03-202513
ישראל - רומניה	ר. ערמון	שאול המלך 8 ת״א	03-6938469	03-6938472
ישראל - רוסיה וחבר העמים	א. רובינשטין	ת.ד. 50022 ת״א	03-5596571	03-662026
ישראל - שבדיה	י. קז	ת.ד. 16164 ת״א	03-5614433	03-5614439
ישראל - שוויץ	ל. רומן	בן-יהודה 1 ת״א	03-5102620	03-5102993
ישראל -סלובקיה	מ. תל ניר	הרוגי המלכות 7 ת״א	03-6493124	03-6496764
ישראל - פולין	צ. יצחקי	אלנבי 65 ת״א	03-202521	03-202513

4. רשם החברות

רשם החברות מטפל ברישום החברה לאחר שקיבלה מספר עוסק מורשה כחוק.
מומלץ להתייעץ עם רואה-חשבון על הסטטוס של העסק: פרטי, שותפות או חברה בע"מ.

פרטים נוספים:
רשם החברות, רחוב יפו 97, ירושלים
טלפון: 02-209444

5. רשויות מקומיות - רישוי עסקים

בכל הרשויות המוניציפליות קיימת מחלקה לרישוי עסקים שאליה יש לפנות בכדי לרשות (לקבל רישוי) עסק חדש.

אם מדובר בהוספה או הרחבת מבנה, יש לדאוג גם לרישוי הבנייה בנוסף לרישוי המוניציפלי.

עסקים מסוימים ידרשו לרשיון גם מטעם מכבי אש, המשרד לאיכות הסביבה, משרד הבריאות וכדומה - בהתאם לאופי העסק.

פרטים נוספים:
במשרדי הרשויות המוניציפליות במקום עסקך.

6. לשכת הפטנטים

לשכת הפטנטים במשרד המשפטים מטפלת ברישום פטנטים.

לפי החוק, "פטנט הינו זכות הניתנת על-ידי רשם הפטנטים לבעל המצאה כשירת-פטנט המבקש פטנט לפי תנאי החוק והתקנות". רישום פטנט מבוצע על-ידי לשכת הפטנטים במשרד המשפטים.

לשכת הפטנטים עורכת בדיקה של הפטנט - בחינה טכנית של שלמות ותקינות המסמכים שהוגשו, ובחינה מהותית האם ההמצאה כפי שהוגדרה עונה על דרישות החוק. בפרט, הלשכה בודקת אם ההמצאה חדשה באופן מהותי, כלומר, האם יש בה חדשנות בהשוואה לפטנטים שפורסמו עד הגשת הבקשה.

הגשת בקשה לפטנט מחייבת שימוש בעורך פטנטים - בדרך כלל עורך דין המומחה בתחום.

לשכת הפטנטים בישראל אינה מגישה בקשות בחו"ל ואינה צד בבקשות כאלה. לפיכך, אם ברצונו של היזם לקבל פטנט גם בחו"ל, עליו לפנות ללשכות הפטנטים במדינות המעניינות אותו. במדינות האיחוד האירופאי קיימת לשכת פטנטים אירופאית, בה ניתן להגיש בקשה לפטנט שתהיה תקפה בכל מדינות האיחוד.

פרטים נוספים:
לשכת הפטנטים, רחוב בית הדפוס 3, ירושלים
בימים א-ה, בשעות 08:30-12:00
טלפון: 02-316666

7. מינהל סחר חוץ

7.1 תאור כללי

מינהל סחר חוץ במשרד התמ"ס עוסק בניהול מדיניות הסחר הבינלאומי של ישראל. תפקידי המנהל כוללים פתיחת שווקים חדשים, ושיפור תנאי הסחר של ישראל בעולם על-ידי השגת הסכמים מסחריים עם מדינות שונות.

מינהל סחר החוץ אחראי גם על ישומם של הסכמי הסחר החופשי שחתמה ישראל עם ארה"ב, האיחוד האירופי ואפט"א, ועל המו"מ לחתימתם של הסכמי סחר חופשי נוספים.

במינהל סחר החוץ מחלקות אזוריות ומקצועיות, והוא אחראי גם על מערך הנציגים הכלכליים ברחבי העולם.

מבחינת היצואן יכול המנהל לספק מידע רב ערך לגבי הסדרי היצוא למדינות שונות.

פרטים נוספים:

מנהל סחר החוץ, טלפון 02-220289, פקס: 02-243005

מחלקה	טלפון
מחלקת אירופה	02-220319
מחלקת צפון אמריקה	02-220335
מחלקת דרום אמריקה	02-220325
מחלקת אסיה	02-220324
מחלקת אפריקה	02-220330
מחלקת אוקיאניה	02-220326
המחלקה הבינלאומית (אחראית על הסכמי סחר חופשי)	02-220316

7.2 נספחים מסחריים בחו"ל

הנספחים המסחריים של ישראל מייצגים את האינטרסים של ישראל, ושל יצוא ישראלי בפרט, בארצות מושבם. לפיכך יכול הנציג המסחרי לשמש כתובת למידע והכוונה לפעילות בארץ היעד, לסייע ביצירת קשרים עסקיים ובטיפוח תדמית המוצרים הישראלים בארצו.

יצואן המעונין להיעזר בשרותי הנציג המסחרי יכול לפנות אליו פניה ישירה בכתב.

רשימת הנספחים המסחריים מפורטת בעמוד הבא.

רשימת נספחים מסחריים בחו"ל

מדינה	טלפון	פקס
אוזבקיסטן	007 37 12 565779	545718
אוסטריה	0043 1 470 4741	470 4746
אוסטרליה	006 12 264 7933	290 2259
אוקראינה	007 044 295 6216	416 8185
אורוגואי	005 98 2 404164	495821
איטליה מילאנו	0039 2 760 15545	760 14145
איטליה - רומא	0039 6 3619 8525	321 5762
אירלנד	0035 31 6601711	668 0418
אל-סלואדור	005 03 298 5331	279 0040
אנגליה	0044 71 957 9528	416 8185
אקואדור	005 9 32 565509	504632
ארגנטינה	005 41 342 1465	342 5307
ארה"ב אטלנטה	001 404 742 0830	742 9030
ארה"ב ושינגטון	001 202 364 5692	364 5647
ארה"ב - בוסטון	001 617 451 1810	451 2677
ארה"ב - מיאמי	001 305 358 8111	371 5034
ארה"ב - ניו יורק	001 212 499 5610	499 5615
ארה"ב - סנטה קלרה	001 408 970 9293	970 9298
ארה"ב - שיקגו	001 312 332 2160	332 2163
ארה"ב פילדלפיה	001 215 546 5556	546 3986
ארה"ב- לוס אנג'לס	001 213 658 7924	651 0572
אתיופיה	00 25 1 610999	610608
בולגריה	00 35 92 543201	521101
בורמה (מיאנמר)	009 51 22291	22463
בילורוסיה	007 017 2 690804	769409
בלגיה	0032 2 373 5534	373 5666
ברזיל	005 511 815 7788	210 9233
גואטמלה	005 02 2 334624	336950
גרוזיה	00788 32 951709	דרך מוסקבה
גרמניה - מינכן	0049 89 299091	298445
גרמניה - קלן	0049 221 120053	356093
דנמרק	00 45 31 626288	621938
דרום אפריקה	002 711 788 1700	447 3104
דרום קוריאה	008 22 564 3448	564 3449
הודו - בומבי	00912 2 3862793	דרך ניו דלהי
הודו - ניו דלהי	00911 1 3014462	3014298
ונצואלה	005 82 293 4511	293 4320
ויאטנם	008 44 266919	266920
הולנד	0031 70 376 0514	376 0594
הונג-קונג	008 52 529 6091	865 0220
הונגריה	0036 1 176 7896	176 0534
הונדורס	005 04 324232	321725

מדינה	טלפון	פקס
זאיר	002 43 12 21201	
חוף השנהב	00 22 5 213178	218704
טורקיה	00902 12 33 4967	224 8761
טיוואן	00886 2 575 7221	575 6318
יוון	0030 1 671 9530	672 2025
יפן	008 13 3264 0298	5275 6979
לטביה	00 37 12 320139	7830 0170
מכסיקו	005 25 540 6340	540 5210
מצרים אלכסנדריה	00 20 3 586 0472	587 0646
מצרים - קהיר	00 20 2 361 0380	361 0414
נורווגיה	00 47 2 244 7924	256 2183
ניגריה	002 341 262 2055	262 0051
ניו זילנד	006 44 472 2362	499 0632
נפאל	009 77 1 411811	413920
סווזילנד	002 68 43439	45857
סין	008 610 505 5013	505 5014
סינגפור	006 5 731 6220	737 2502
ספרד	00 34 1 562 6446	564 0002
פאראגוואי	005 95 21 496043	496355
פולין	00 48 22 250922	251607
פורטוגל	00 35 11 570251	352 8545
פיג'י	00 67 9 303420	300415
פיליפינים	006 32 892 5329	819 0561
פינלנד	0035 80 135 6177	135 6959
פנמה	005 07 264 8257	264 2706
פרו	005 11 4 334431	338925
צ'ילה	005 62 246157	233 3862
צ'כיה	00 42 2 322481	322732
צרפת	0033 1 4076 5560	4076 5329
קולומביה	005 71 287 7808	287 7783
קזחסטן	007 32 72 507215	622336
קמרון	002 37 201644	210863
קנדה - טורונטו	001 416 961 1242	961 3952
קנדה מונטריאול	001 514 961 9282	961 8795
קניה	00 25 42 722182	715966
קפריסין	00 357 2 445195	453486
רומניה	0040 1 613 2633	312 0431
רוסיה	007 095 230 6700	238 1346
רפוב' דומיניקנית	001 809 542 1548	5623555
שבדיה	00 46 8 663 8390	660 4406
שוויץ - ברן	0041 31 351 5735	352 8464
שוויץ - ז'נבה	0041 22 798 0500	798 4950
תאילנד	006 62 260 4854	260 4865

7.4 שגרירויות זרות בארץ

בדומה לנספחים הישראלים בחו"ל, גם השגרירויות הזרות בישראל יכולות לשמש כתובת למידע והכוונה, ולסייע ביצירת קשרים.

רשימת שגרירויות זרות בארץ

מדינה	כתובת	טלפון	פקס
אוסטריה	רח' הרמן כהן 11 תל-אביב	03-5240639	03-5240047
אוסטרליה	שד' שאול המלך 37 תל-אביב	03-6950451	03-6968404
אוקראינה	רח' שטריקר 12 תל-אביב	03-6043011	03-6042512
אורוגואי	רח' פנקס 10 תל-אביב	03-6040411	03-5441452
איטליה	רח' ויצמן 4 תל-אביב	03-6964223	03-6918428
אירלנד	רח' מרים 10 הרצליה פ.	09-509055	09-576675
אל-סלוואדור	כובשי קטמון 16 ירושלים	02-633575	02-638528
אקוודור	רח' ויצמן 4 תל-אביב	03-6958764	03-6969437
ארגנטינה	רח' ז'בוטינסקי 3 א' רמת-גן	03-5759173	03-5759178
ארה"ב	רח' הירקון 71 תל-אביב	03-5174338	03-5173227
אתיופיה	רח' בוגרשוב 69 תל-אביב	03-5250383	
בולגריה	רח' אבן גבירול 124 תל-אביב	03-5241759	03-5241798
בוליביה	רח' השלום 7א' מבשרת ציון ירושלים	02-335195	02-335196
בורמה	רח' הירקון 26 תל-אביב	03-5170760	03-5171440
בילורוסיה	רח' קאופמן 2 תל-אביב	03-5102236	03-5102235
בלגיה	רח' הירקון 266 תל-אביב	03-6054164	03-5465345
ברזיל	רח' קפלן 2 תל-אביב	03-6919292	03-6916060
בריטניה	רח' הירקון 192 תל-אביב	03-5249171	03-5243313
גואטמלה	רח' ה' באייר 74 תל-אביב	03-5467372	03-5467317
גרמניה	רח' דניאל פריש 3תל-אביב	03-6931313	03-6969217
דנמרק	רח' בני משה 23 תל-אביב	03-5442144	03-5465502
דר. אפריקה	רח' דיזינגוף 50 תל-אביב	03-5252566	03-5253230
הודו	רח' קאופמן 4 תל-אביב	03-5101431	03-5101434
הולנד	רח' ויצמן 4 תל-אביב	03-6957377	03-6957370
הונגריה	רח' פינקס 18 תל-אביב	03-5466860	03-5468968
הונדורס	רח' ה' באייר 46 תל-אביב	03-5469506	03-5469505
רפובליקה דומיניקנית	שד' שאול המלך 4 תל-אביב	03-6957580	03-6962032
ונצואלה	רח' קאופמן 2 תל-אביב	03-5176287	03-5176210
ותיקן	שמואל בן עדיה ירושלים	02-288630	02-281880
זאיר	רח' רחל 1 תל-אביב	03-5248306	
חוף השנהב	רח' ה' באייר 14 תל-אביב	03-6963727	03-6968888
טוגו	רח' המרד 29 תל-אביב	03-5172208	
טאיואן	רח' הירקון 270 תל-אביב	03-5440252	03-5440259
יוון	שד' שאול המלך 35 תל-אביב	03-6918885	03-6919030
יפן	רח' ויצמן 4 תל-אביב	03-6957292	
יוגוסלביה	רח' שאול המלך 8 תל-אביב	03-6938412	03-6938411
לטביה	רח' ויצמן 4 תל-אביב	03-6958170	03-6958174
ליבריה	רח' שמעון פרוג 6 רמת-גן	03-6728532	03-6727167

(המשך בעמוד הבא)

רשימת שגרירויות זרות בארץ - המשך

מדינה	כתובת	טלפון	פקס
מצרים	רח' בזל 54 תל-אביב	03-5462114	03-5441615
מקסיקו	רח' בוגרשוב 3 תל-אביב	03-5230367	03-5237399
נורבגיה	נמל תל-אביב תל-אביב	03-5442030	03-5442034
ניגריה	רח' גורדון 34 תל-אביב	03-5222144	03-5237886
סין	רח' בן יהודה 222 תל-אביב	03-5467277	03-5467251
סלובניה	רח' פעמוני 10 תל-אביב	03-5445527	
סלובקיה	רח' זבוטינסקי 34 תל-אביב	03-5440066	03-5440069
ספרד	רח' דניאל פריש 3 תל-אביב	03-6965218	03-6965217
פולין	רח' סוטין 16 תל-אביב	03-5240188	03-5237806
פורטוגל	רח' ויצמן 4 תל-אביב	03-6956361	03-6956366
פיליפינים	רח' קאופמן 2 תל-אביב	03-5170653	03-5102229
פינלנד	רח' אבן גבירול 2 תל-אביב	03-6950527	03-6966311
פנמה	רח' ה' באייר 10 תל-אביב	03-6960849	03-6910045
פארגואי	רח' יגאל אלון 12 תל-אביב	03-5615268	03-5613620
פרו	רח' פנקס 52 תל-אביב	03-5442081	03-5465532
צ'ילה	רח' בלפור 46 תל-אביב	03-5602302	03-5662121
צ'כיה	רח' צייטלין 23 תל-אביב	03-6918282	03-6918286
צרפת	הרברט סמואל 112 תל-אביב	03-5245371	03-5270062
קהילה ארופאית	רח' דניאל פריש 3תל-אביב	03-6964160	03-6951983
קולומביה	רח' פנקס 52 תל-אביב	03-5461434	03-5461404
קוסטה ריקה	רח' דיסקין 13 ירושלים	02-666197	02-630777
קוריאה	שד' ח"ן 38 תל-אביב	03-6963244	03-6963243
קמרון	רח' קאופמן 10 תל-אביב	03-5190011	03-5171777
קנדה	רח' הירקון 220 תל-אביב	03-5272929	03-5272333
קפריסין	רח' דיזינגוף 50 תל-אביב	03-5250212	03-290535
רומניה	רח' אדם הכהן 24 תל-אביב	03-5244644	03-5247379
רוסיה	רח' הירקון 120 תל-אביב	03-5226733	03-5226713
שבדיה	רח' ויצמן 4 תל-אביב	03-6958111	03-6958116
שוויץ	רח' הירקון 228 תל-אביב	03-5464455	03-5464408
תאילנד	רח' הירקון 144 תל-אביב	03-5244277	03-5244270
תורכיה	רח' עמוס 34 תל-אביב	03-5241101	03-5240905

8. אמנות למניעת כפל מס

אמנה למניעת כפל מס היא הסכם בין שתי מדינות שנחתם במטרה לקבוע הסדרי מס מוסכמים לגבי פעילות כלכלית שיש לה זיקה לשתי המדינות.

מניעת כפל המס נעשית בדרכים שונות כגון:
זכות מיסוי בלעדית רק לאחת המדינות ופטור בשניה;
מיסוי בשתי המדינות תוך מתן זיכוי במדינה אליה מועברת ההכנסה מהמס ששולם במדינה בה נוצרה ההכנסה.

במדינת ישראל החוק הוא שכל הכנסה של חברה זרה (מתמלוגים, ריבית, דיבידנד או רווח הון) חייב במס במקור בשיעור של 25%. לעומת זאת, משקיעים ממדינות אתם נחתמה אמנה למניעת כפל מס נהנים משעור מס במקור נמוך יותר.

שעורי המס המעודכנים עבור המדינות העיקריות מופיעים בטבלה להלן.

שיעור ניכוי מס במקור (%)

מדינה	הכנסה מתמלוגים	הכנסה מריבית	הכנסה מדיבידנד	הכנסה מרווח הון
אוסטריה	10	15	25	מותנה
איטליה	פטור	15	25	פטור
ארה"ב	15	17.5	25 / 12.5	פטור
בלגיה	10	15	15	פטור
בריטניה	פטור	15	15	פטור
גרמניה	5	15	25	פטור
דנמרק	10	25	25	פטור
דרא"פ	פטור	25	25	פטור
הולנד	5	15	15	פטור
הונגריה	פטור	פטור	15 / 5	פטור
יפן	10	10	15 / 5	מס רגיל
נורווגיה	10	25	25	פטור
סינגפור	פטור	15	פטור	מס רגיל
פולין	10 / 5	5	10 / 5	פטור
פינלנד	10	25	25	פטור
צ'כיה	5	10	15 / 5	מותנה
צרפת	10	15	25	מותנה
קנדה	15	15	15	פטור
שבדיה	פטור	25	פטור	פטור

בנוסף, לאחרונה אושררו האמנות עם סין, אירלנד ורומניה. נכון לראשית 1996 נמצאת במו"מ אמנה חדשה עם ארה"ב. בנוסף, ישראל בשלבי חתימה או אישרור גם עם מדינות אלה: הודו, תאילנד, יוון, טורקיה ורוסיה.

<u>פרטים נוספים:</u>
נציבות מס הכנסה טל. 02-6559559
מר שמעון חנוני, טל. 02-6559565, גב' אביבה רום טל. 02-6559352
וכן אצל פקידי השומה האזוריים של מס הכנסה.

נספח 1

ראשי תיבות וקיצורים

אפט״א	-	ארגון סחר חופשי שכלל עד לפני מספר שנים שש מדינות, וכולל
	-	היום את נורווגיה, איסלנד ושוויץ בלבד - לאחר שאוסטריה,
	-	פינלנד ושבדיה הצטרפו לקהילה האירופית
בסס״ת	-	ביטות סיכוני סחר חוץ
דרא״פ	-	דרום אפריקה
יחפ״כ	-	יחידות פיתוח כלכלי המופעלות על-ידי הסוכנות היהודית, ומהוות את אחד מסוגי המס״קים
מגנ״ט	-	מו״פ גנרי טרום תחרותי (תכנית סיוע)
מו״פ	-	מחקר ופיתוח
מט״ח	-	מטבע חוץ
מט״י	-	מרכזי טיפוח יזמות המהווים את אחד מסוגי המס״קים
ממט״ל	-	מרכז מידע טכנולוגי ליצואנים (במכון התקנים)
מס״מ	-	מרכז סיוע מפעלים מאושרים
מס״ק	-	מרכז סיוע לעסקים קטנים (שם כללי לסוגים השונים של מרכזי הסיוע: מט״י, יחפ״כ, חממה עסקית)
מ.ס.ר	-	מרכז סיוע לרעיונות
		פו״ב (FOB - Free On Board) שיטה להמחרה והערכת שווי סחורות יצוא / יבוא
רשפ״ת	-	רשות לשיתוף פעולה תעשייתי
שת״פ	-	שיתוף פעולה (הכוונה היא בדרך כלל להסכם אסטרטגי לשיתוף פעולה בין מספר חברות)
ת״י	-	תקן ישראלי
תמ״ס	-	תעשייה ומסחר (משרד התעשייה והמסחר)

מכון היצוא הישראלי, המחלקה הכלכלית, טל': 03-5142803, פקס: 03-5142984